

航天纪念币建行农信社都能兑

10日已开始预约,12月14日还有现场发行

本报泰安11月11日讯(记者 赵兴起) 从10日起,新一轮纪念钞在泰安发行,本轮纪念钞为中国航天纪念钞,与刚刚结束的抗战七十周年纪念币相比,不仅增加了可兑换的金融机构,还有纪念钞和纪念币两种选择。除预约兑换外,12月14日到16日还可以现场发行。

10日,记者从在中国人民银行泰安市中心支行了解到,11月26日起中国航天

普通纪念币,中国航天纪念钞(以下简称航天币、航天钞)将在泰安市公开发行,本次航天币、航天钞采取预约发行方式和现场发行方式两种方式发行。本次泰安辖区航天币公开发行数量为34万枚、航天钞公开发行为100万张。其中,建设银行泰安分行航天币发行量27.2万枚,航天钞发行量80万张。山东省农村信用社联合社泰安办事处航天币发行量6.8万枚,航天钞发

行量20万张。

本次发行方式分为预约发行和现场发行,预约方式分为网上预约和现场预约。预约发行由建行泰安分行所属45个营业网点承担。预约期为11月10日至11月25日,兑换期为11月26日至12月16日。办理网上预约或现场预约时,均须登记公安部门认定的有效身份证件号码及联系方式。预约期内,公众按先到先得原则预约登记。一

个网点可兑换数量预约完毕,则该网点预约结束。预约期结束后如仍有剩余,调整为现场发行。

现场发行由建行泰安分行各网点和农信社泰安200个营业网点共同承担,现场发行时间为12月14日至12月16日。兑换期内,公众必须持在预约系统登记的有效身份证件到约定的网点办理兑换业务。兑换期满未能按约定兑换的,取消兑换资格。

支付平台来短信假升级真骗钱

本报泰安11月11日讯(记者 赵兴起) 6日,市民胡女士给手机中安装的支付平台升级时,误入钓鱼网站,从网上找来的客服电话也是假冒,被骗走三千七百元。

6日下午,刚刚睡完午觉的胡女士,看到手机有一条短信,提示她的支付宝需要升级,点击链接后,手机提醒网站有风险,建议她关闭。胡女士退出了升级,但又不放心支付安全,因为她有强迫症,只要是软件提示需要升级了,她必须当天升级。

胡女士又从网上输入了“支付宝人工客服电话是多少”的关键词,搜索到了一个所谓客服电话。对方告诉她,支付宝需要升级,不然她的账户就可能被盗。一听有被盗风险,胡女士慌了神,在对方“指导”下,先后通过汇款汇出三千七百多元,直到支付宝内没了余额,自己还想不起来到底怎么被忽悠的。晚上儿子回家后,胡女士说出了自己的遭遇,才在儿子提醒下醒悟过来,而转出去的钱早就不知去向。

记者从警方了解到,近期以支付宝等支付平台“升级”为诱饵的诈骗方式流行起来,随着支付宝使用人群扩大,一部分中老年人更是难以防范。这类诈骗主要通过虚假客服电话、木马短信链接、虚假网站等进行诈骗,中老年人识别困难。

有人忘拔银行卡我该咋办

等机器吞卡也是办法,替人保管卡别离开监控视线

本报泰安11月11日讯(记者 赵兴起) 8日,一位市民到ATM机取款时,发现之前用机器的人忘记拔卡,他又不知道该如何处理是好,索性眼睁睁看着机器把卡吞掉。银行工作人员表示,遇到这种情况,此举不失为一种妥善的办法,如果取出卡,也不能离开摄像头视线。

8日晚上,一位市民在泰山大街一处ATM机取款时,发现前面来取款的

疑似一对情侣,忘记把银行卡带走。该市民拿出自己的卡想操作时,才发现这个问题。追出门去时,之前的情侣已经找不到。该市民返身回到ATM机前,考虑了半天,最终决定不动银行卡。等了几分钟后,市民不见有人回来取卡,机器到了设定的自动吞卡时间吞了卡,他才敢继续操作。

“这种情况,该市民的做法也算是一种正确做

法,没有错误。”泰山大街一处农业银行网点工作人员告诉记者,机器自动吞卡后,会把银行卡保存在专门的一个空间,负责管理ATM机的工作人员也会收到短信通知。等持卡人携带有效证件到银行后,可以取回银行卡。

而如果市民遭遇这种情况,除了眼睁睁看着银行卡被吞,还有其他办法吗?银行工作人员表示,目睹银行卡被吞虽然是独善

其身的一种办法,但给持卡人也带来了麻烦,一般只能等到第二个工作日才能取卡。市民遇到这种情况,如果找不到前一个持卡人,可以取出银行卡,手拿银行卡不离开ATM机监控的范围,先拨打客服热线由银行派人来取,再等待一会可能持卡人就会回来了。需要注意的是,一定不要进行查询、存取款等操作,会被判定涉嫌非法侵占他人财物等罪名。

信用卡背面无签名到国外没法消费

本报泰安11月11日讯(记者 赵兴起) 在越来越多的人知晓信用卡密码及背后三位数字重要性的同时,信用卡背面签名却很少有人注意。可能有人担心因此泄露个人姓名等信息,但如果不签名,带来的麻烦会更多。

“您有没有在信用卡背面签名?”“为什么要签名?卡是我的还签什么?”9日,在东岳大街一家银行网点,大堂经理王

女士提醒市民在信用卡背面签名,却被反问一句。没在信用卡背面签名,是许多持卡人的现实情况。在发卡时,银行都会提醒市民签名,而实际做到的寥寥无几。银行工作人员表示,由于国外签名更重要,没有签名的用卡消费很可能被拒绝。

对于持卡人担心的泄密问题,银行工作人员建议,可以尽可能使用相对个性化的签名,不容易被模仿也不容易被

看出。如果信用卡背面有签名,在不慎被ATM机吞卡时,持卡人万一忘带身份证件,通过核对签名笔迹也是一种取回卡片的救急方式。

把信用卡和身份证单独放置,不放在同一个钱包内,是避免信用卡丢失后被冒签名的一个好办法。另外,信用卡背面签名的要求是清晰可辨认,这也就要求持卡人使用圆珠笔等不容易模糊笔迹的笔签字。

**兴业银行**
INDUSTRIAL BANK CO., LTD.

兴业银行 全球银行50强
买理财到兴业！兴业理财收益高！

投资 偏好	要素	起点 金额	基本要素			销售状态		
	名称		期限	参考年化 收益率	产品特点			
稳健型	现金宝	5万	1天	3. 50%	工作日7:30-15:15 当天购买 当天起息	在售		
	天天 万利宝		35天	4. 20%	预约型产品 循环发售 电子渠道均可销售			
			63天	4. 25%				
			364天	4. 40%				
			63天	4. 40%				
社区版	天天 万汇通	8000美 元	181天	1. 65%	柜面、网银可销售			
夜市版			365天	2. 45%				
美元理财	万利宝	30万	91天	4. 60%				
			177天	4. 70%				
			125天	4. 90%				

好消息！8月20日-11月30日兴业银行客户在指定特惠商户刷卡可享受兴业专享礼：1、单笔消费满288元，即可至指定地点领取食用油一桶。 2、单笔刷卡消费满388元，即可至指定地点领取精致大米一袋。详询0538-8676885！

温馨提示：所有产品请向财富经理详询了解风险属性后购买！理财非存款、产品有风险、投资须谨慎！

营业 部：东岳大街157号（海关东临）
岱岳支行：岱岳区开元路2号（岱岳区政府对面）
肥城支行：肥城市泰临路089号（地税局对过）
山景鑫院社区支行：文化路62号山景鑫院小区1102号
光彩大市场社区自助网点：光彩大市场北門西侧
鑫德现代城社区自助网点：温泉路北首鑫德现代城
普照社区自助网点：普照寺路5号盛鼎集团一楼

财富热线：8676888 8676889
财富热线：8087098 8087099
财富热线：3381666 3360777
财富热线：8087077
财富热线：8087088
财富热线：8087066
财富热线：8087087



扫一扫加入兴
业微信平台



泰安市农村信用社“千家企业百日行”活动纪实

泰山农商银行扎实开展“千家企业百日行”活动

为积极适应新常态,构建稳定合作关系,提高金融服务实体经济能力,9月至10月,泰山农商银行扎实开展“千家企业百日行”活动。截至目前,该行通过开展实地走访活动,对辖区内88家企业进行了集中走访,对企业经营现状和融资需求进行了深入了解,为下一步银企双方开展合作创造了有利条件。

明确责任目标,精心安排部署。统一思想认识。该行召开关于“千家企业百日行”的专题推进会议,认真学习了泰安银监分局相关实施方案,统一了思想认识。加强组织领导。该行成立了由董事长任组长,班子成员任副组长,总行部

室经理、公司部经理和高新区支行行长为成员的领导小组,统筹部署本次走访活动,确保活动见到实效。制订走访方案。该行立足自身实际,认真梳理自身客户和目标客户,科学制定实施方案,提高了走访企业的针对性,为深入开展“千家企业百日行”活动铺平了道路。开展走访活动,扎实稳步推进。开展走访活动。该行公司部经理和高新区支行行长带领客户经理采取“实地考察为主,访谈座谈为辅”的走访方式,及时掌握企业生产经营情况,了解企业的资金需求,认真听取了企业对该行金融服务的建议和诉求。了解企业需求。

通过走访考察,着重了解企业的生产经营、产品销售、盈利模式及财务状况等基本情况,深入了解企业的经营现状、资金需求、企业发展愿景以及企业金融服务需求。对于企业提出的问题和需求计划,走访人员都做了详细解答并认真做了记录。宣传产品和服务。走访人员积极向企业宣传泰山农商银行的产品和服务,重点宣传了该行的“主办行”制度、特色信贷产品、个性化金融服务方案和政策以及电子银行产品等业务。让企业了解该行的产品和政策,并选择适合自己的产品和服务,帮助企业制定融资计划。创新产品服务,解决实际问题。

实施“无缝”对接,解决企业“融资难”。对于经营正常,暂时出现资金周转困难的企业,该行承诺做到“不抽贷、不压贷”;对于贷款即将到期的企业主动提前上门服务,实行限时办贷,“无缝”对接,减少客户融资成本和财务负担,保证企业现金流正常运转。截至目前,累计发放“无缝”对接贷款企业173户、金额18.33亿元,为企业减少融资成本188.39万元。大力推行“主办行”制度,解决企业“融资贵”。该行通过与企业签订《银企合作协议》,合理利用贷款驱动、结算服务、产业链业务延伸三种服务模式,采取一户一策,私人定制,科学考量等

措施,根据客户存贷比、存款归行率、日均存款等综合贡献度,给予客户“私人订制”的优惠幅度。截至10月末,该行已签订“主办行”协议客户13户,授信总额16060万元,累计发放贷款余额11399万元。实施小微贷技术,解决企业“融资慢”。通过贷款调查,仔细收集客户现金流、银行对账单、供货单、销货单、工资单、电费单、租赁合同等一手资料,运用小微贷款技术,实施交叉验证,加强对客户现金流的分析,提高审批效率,最快3天完成贷款发放。截至10月末,累计发放小微企业贷款1175户,金额27.71亿元。(韩翠贞、孙崇祯)