



工行沁阳市支行 首笔小企业订单融资业务发放到位

本报讯(通讯员沁轩)近日,工行沁阳市支行在对辖区企业摸底调研时得知,某企业和一家工行AAA级信用企业有业务关系,合作过程中存在资金短缺现象。该支行充分认识到这是一条有价值的市场信息,迅速与市行相关部门联系沟通,本着企业融资成本最低、办理手续简便、短时间能够放款到位的原则,将融资产品与企业需求逐一分析对接,确定为其办理小企业订单融资业务。

由于小企业订单融资业务在该支行尚属首例,无经验可循,该支行便与市行小企业金融业务中心上下联动,积极争取市行支持,主动向市行经验丰富的工作人员请教,认真研究、共同摸索、克服困难,在最短的时间内逐级上报资料进行审批,近日,该笔3000万元小企业订单融资业务已成功发放到位。

在营销资产业务的同时,该支行客户经理多次向企业宣传讲解工行的产品优势,实行产品联动营销,并为其开通了企业网上银行,签署了现金管理协议,还为企业多名管理人员办理了银行卡和个人网银。

办卡不要懒省事 找人代办留隐患

本报通讯员 陈曾明

“信用卡的啥样我还没见过呢,自己倒透支了5万元。”自家开着小公司、平时顺风顺水的侯先生这两天摊上事儿了。有一天他手机里突然冒出来两条刷卡消费的银行提示短信,他还以为是垃圾短信呢,理都没理,随手就删除了。谁知第二、第三天,这样的短信越来越多。他试着拨通了银行信用卡中心的客服电话,银行方面证实信用卡确实是侯先生的身份证、姓名办理的透支额度为5万元的信用卡。他顿时傻了眼,这是咋回事儿?

冷静下来的他仔细想了想,突

然明白过来。原来几个月前他在汽车展销会上,收到了一份代办信用卡并帮助贷款的小广告。以前没有办过信用卡的他感觉挺方便的,而且办的卡还可以大额透支,对他做生意有一定的帮助。于是他按照广告上的电话和一个叫汪某的男子联系上了,还按照那男子的要求,提供了本人的身份证等资信材料,而且在汪某拿来的银行信用卡申请表上签了名。随后那位汪姓男子来了几次电话,说是透支额度大的银行卡不好申请,让他耐心等待。再后来他也催问了几次。可时间一长,侯先生以为这种信用卡不好办,就把这事儿忘了。谁成想,让坏人钻了空子。情急之下,侯先生赶紧报了警。

根据中国人民银行《银行卡业务管理办法》的规定,个人申领银行卡(储值卡除外),应当向发卡银行提供公安部门规定的本人有效身份证件,经发卡银行审查合格后,为其开立记名账户。我国发卡商业银行也明确要求必须是本人提交本人签字的信用卡办理申请表等相关证明材料,到申请银行方可办理,不允许别人代办。《银行卡业务管理办法》还禁止申领、冒用银行卡,规定银行卡及其账户只限经发卡银行批准的持卡人本人使用,不得出租和转借。

但在现实生活中,有的银行采取批量团办的方法发卡,有的银行工作人员为了推销信用卡,往往放松审查标准,有的中介机构开展代

办银行卡服务,个别不法分子往往利用部分居民求省事、图方便的心理,以及银行审查不严的空子,冒领信用卡,给居民造成了不必要的损失。

有关专家指出,以本人有效身份证件、经本人签字申请的信用卡,即使信用卡不在申请人手中,但申请人仍然是法律上的持卡人,而且申办成功的信用卡,随时可以透支、消费。如果不法分子冒领信用卡,规定银行卡及其账户只限经发卡银行批准的持卡人本人使用,不得出租和转借。如果不法分子冒领信用卡,将给持卡人造成经济损失,有的还是严重的经济损失。以后申请车贷、房贷都办不了,如果透支款追不回来,最后受损的还是持卡人。

因此,发卡银行要进一步完善信用卡申领的管理办法,明确申领程序,严格申领审查,从源头上杜绝信用卡冒领。有关专家也提醒需要办理信用卡的居民:申办信用卡一定要自己持有有效证件亲自到银行办理,不要相信代办广告,不要委托中介机构办理,不要委托别人代办,他人代为办卡有风险、不安全。需要信用卡的居民一定要对自己的行为负责,珍爱个人的信用记录。



中行焦作分行 举办外汇市场分析会

本报讯(通讯员王凤岐)为了增进客户对外汇市场的了解,使客户更好地参与外汇业务交易,4月15日,中行焦作分行举办了外汇市场分析会。

该分行邀请总行公司金融市场部高级交易员贺晓博等外汇业务专家,为风神轮胎、焦作隆丰、河南佰利联等10余家重点企业财务负责人进行了外汇市场综合分析,并就当前国际国内经济形势、人民币外汇市场等进行了

分析与展望,重点对衍生金融服务的针对性、综合性和安全性进行广泛深入的解读。该分行重点推出的远期结售汇、融汇通、区间宝、联汇通等业务品种,得到了企业界朋友的广泛认可。与会各企业家代表还就企业自身外汇业务及需求与总行专家进行交流互动。通过外汇市场分析,更加坚定了企业与中国银行在外汇资金业务方面的合作信心。



4月11日,农行博爱县支行举办了一次大堂经理实战营销活动,辖内11名大堂经理分三组对繁华地段的临街商铺进行针对性营销。据统计,活动当天,该支行共签订营销意向POS机30部、转账电话32部、信用卡80张。图为客户在签订开办金融产品意向书。

李水秀 摄

中原精英理财俱乐部 打造信托行业软实力

本报讯(记者牛九如)近年来,市场上的理财产品种类繁多,主要以银行销售的短期理财产品和信托公司推出的高端理财产品为主。信托产品被越来越多的人所关注,其较高的收益率和不同的产品类型以及相对灵活的期限结构,受到众多投资人士的喜爱。目前市场上的金融理财产品琳琅满目,投资领域也比较广泛,在各信托公司不断推出新产品的同时,同样重要的客户服务往往被忽视。对此,记者专门走访了中原信托公司,了解了一下那里的客户服务是如何开展的。

据中原信托理财中心总经理杜迎辉介绍,中原信托公司非常重视客户服务工作,早在2008年,中原信托公司就成立了中原精英理财俱乐部,俱乐部的宗旨是为了能给会员提供一个相互交流、相互联络的平台,增长会员的投资理财知识,提升会员的投资理财能力。同时,中原信托公司将推出各项优惠措施,并举办精彩活动,力求提升会员的生活品质,使会员享受到更加尊贵的优质服务。2013年伊始,中原信托公司先后举办了客户答谢会及理财沙龙客户关爱活动,后期还将应客户需求不断增加客户服务方式。

据了解,今年是中原信托“客户服务提升年”,通过向客户进行满意度调查,向每位成功认购产品的客户进行电话回访,了解客户需求,并推出人性化的服务举措。与此同时,中原信托公司也在产品设计上力求创新,目前在售的两款股权质押类信托产品,采用两种投资期限、不同受益级别供客户自行选择。如果读者朋友希望了解活动详情,可以拨打400-687-0116电话咨询或关注中原信托网站(www.zyxt.com.cn)。



邮储银行焦作市分行 启动“普及金融知识万里行”活动

本报讯(记者孙阔河 通讯员杨俊)为持续开展好金融知识宣传与公众教育服务,日前,邮储银行焦作市分行积极响应中国银行业协会号召,全面启动了2013年度“普及金融知识万里行”活动。

据了解,邮储银行焦作市分行2013年度“普及金融知识万里行”活动将持续四个多月,在开展“金融知识宣传月”“防范金融风险知识宣传月”“消费者权益保护宣传月”“金融创新宣传月”四个专项宣传活动的同时,将结合不同的主题,组织宣教人员走进社区、贴近农户,主动上门为金融消费者提供金融知识普及服务;在网点内开辟活动专区,进行防范金融风险知识宣传;设立户外宣传台,向特定人群授课,扩大金融风险知识普及范围;开展讲座、客户沙龙、问卷调查、客户走访等活动,把金融知识送到网点覆盖地区的金融消费者身边。

据悉,前不久,邮储银行荣获了2012年度中国银行业“普及金融知识万里行”活动最佳成效奖。

建行焦作分行深化党团主题实践活动内涵

本报讯(通讯员李学进)近日,建行焦作分行开展了党团主题实践活动。

该分行结合业务营销、客户维护、合规守纪、优质服务等,在全行基层党组织和党员中开展“我是党员我带头,夺旗争星建新功”主题活动,在

全行团员青年中开展“青春献礼十八大,创先争优铸辉煌”主题活动,动员全行职工特别是党团员立足本职,比营销,比服务,比合规,比技能,比业绩,当先锋,做模范,建功立业。针对青年员工特点,该分行将实施一线员工成长帮助计划、举办青年风采大

赛,开展青年“金点子”征集活动、参加杰出青年评选等活动,锻炼和培养青年后备人才。党员主题实践活动主要突出“夺旗争星”,组织基层党组织开展“唯旗誓夺”业务竞赛和“唯险定防”风险管理竞赛,在党员中开展“唯星必争”产品营销竞赛。



金德利集团
JINDELI CORPORATION
焦作第一 | 优质房地产开发企业

焦作首席慢静界院落,千米秀美长堤,独家雾森系统

5月1日盛大认筹

12万m²慢生活国际人居范本,86m²-123m²水岸逸居,倾城入世!

翡翠长堤,耸立城心的慢生活门庭

精装大堂、地下停车、曲型侧石、雾森养生

精工雕刻的诗意居停,出则繁华、入则静谧的生活方式

5月1日,湾景名宅出尘择主,恭迎择居

认筹方式

- 1.客户凭有效证件并缴纳1万认筹金即可参与排号认筹
- 2.排号认筹优惠

享受开盘期1万抵2万元特惠并可享受优先选房权



[即日起,来访即可参与DIY彩陶,精美礼品送不停]

湾景专线(0391)

3899555/777

湾景坐落 和平街与山阳路交叉口(原东风机械厂) 开发商 焦作市金德利房地产开发有限公司 品牌运营 道丰沟通(中国) 物业管理 金德利阳光物业



生活经 品牌书 中心论 景观志 诗书韵 水润居

城心奢适配套 星级酒店格调 老城中心封地 翠竹主题院落 名校精英圣域 千米水岸湾居



本广告为形象广告,所有图片、文字不作为合同要约邀请,所有细节以政府审批文件和双方签订购房合同为准。