

金柱集团旗下五盘卖力清尾 4月销售额突破2亿

□任蓓蓓

2015年以来,尤其是从3月中旬开始,金柱·集团旗下金柱·大学城、金柱·海德公园、金柱·大学城东苑项目对外销售的普通商品房全面平价加推、联合发力,销售量全面回升。进入4月,金柱·康城、金柱·绿城加入联动阵营,五盘联动,多重优惠强势助力,成功热销近300套房源,当月总销售金额成功突破2亿元。

3月中下旬,金柱·海德公园低调加推8#、10#楼,户型均为90m²左右的两居室,均价约5300元/m²,与前期销售均价持平。金柱·大学城南区首推1#、5#楼,户型为84.9-121.88m²不等,均价约5200元/m²,较C区5300元/m²的销售均价而言,仍有价格优势。金柱·大学城

东苑加推13#、17#楼,户型为84.91m²-134.68m²的两室两厅、三室两厅,均价约4500元/m²,与前期开盘均价4800元/m²相较,每m²有300元的价格优势。于此同时项目推出的2#、5#楼上的少量特价房,实际成交均价4300元/m²,与竞品项目相比户型、价格优势较为突出。

金柱·海德公园项目定位中端,前期对外销售房源以改善型大三居为主,90m²两居室房源的加推,降低了刚需型购房者的入市门槛,4月房源去化60余套。金柱·大学城南苑房源受金柱·大学城C区准现房的影响,销售较为平淡。为了实现金柱·大学城C区现房、准现房快速清盘,项目推出50余套顶层特价房,准现房、现房一口价4800元/m²、5000元/m²,当月成功热销52套。

金柱·绿城为今年入市的纯新楼盘,3月下旬对外宣传33#、34#楼106房源筹备入市,预计4月12日开盘销售。金柱·绿城即将首开的信息,成功引爆西部片区项目前期忠实客户的关注,开盘前营销中心到访、电话预约爆棚,周末客户到访高达50余组。开盘前夕4月11日下午2:00即有客户开始排队等候选房,受天气影响项目负责人临时决定4月11日傍晚连夜开盘,开盘当天首批房源去化过半,截至月底首批房源去化60余套。

金柱热销成绩的取得,与项目3、4月份大幅度优惠清尾策略有较大关系。针对旗下在售楼盘项目中一些顶层、现房尾盘、回迁区商品房等特殊房源,金柱集团在4月中下旬接连推出了重磅清尾优惠。

金柱·大学城东苑项目一改以往不温不火常

态,3月中旬针对2#、5#楼前期剩余团购房源推出限时优惠,以低月供、低总价吸引购房者入市。学区准现房置业,每人月供600元起,对于刚需型购房者而言,吸引力较大,四月期间项目营销中心一直来访不断,平均每天客户到访20余组,每天成交2-3组,至月底当月成功热销55套房源。

金柱·康城1#、2#楼回迁楼座上的37套房源,抄底钜惠4340元/m²起,81—97m²两居室,面积小总价低加之现房在售即买即住,成功引爆尾盘现房热销大势,房源28日推出后60小时内全部售罄。金柱·大学城53#、54#楼11套顶层房源,一口价3000元/m²,尚且不及市区和馨园阁楼4000元/m²的价位,房源信息尚未在金柱房产官方微信公众号公布,便被抢购一空。金柱·月亮湾回迁区商品房,市区位置、现房房源

4000元/m²超低起价,30日消息上线当日即销售2套房源。

从产品形态上来看,金柱·大学城、金柱·大学城东苑、金柱·绿城、金柱·康城、金柱·海德公园五盘在售房源产品线丰富,涵盖中端、低端、高端多种产品业态,既有满足首次置业及首次改善型的金柱·大学城东苑项目,亦有满足改善型置业选择的金柱·绿城、金柱·康城项目,以及面向中端置业者的金柱·大学城、金柱·海德公园项目。

目前金柱旗下各个在售楼盘项目尾盘清尾工作基本接近尾声,金柱·康城项目清盘在即。随着尾盘及特殊房源的推出和热销,金柱集团旗下楼盘正常销售房源关注度也在与日俱增,随着特殊房源清尾结束,金柱旗下楼盘普通房源销售将会进入正常轨道。

建行聊城东城支行成功堵截一起冒名申请信用卡案件

5月18日上午,两位客户走进建行聊城东城支行建设路分理处,要求办理信用卡,并提供了申请表、资信证明、身份证。网点经理任小芬按照规定进行了“三亲见”,并联网核查客户身份。发现客户资信证明单位盖章为“聊城市公安局刑侦侦查支队”,询问是否缴纳公积金,客户愣了一下,对此问题做了含糊的回答。网点经理留下了客户的申请资料并告知客户信用卡申请需后台审批,客户表示想尽快申请。客户离开时,陪同前来的朋友说了一句:“走,我们去工行办卡。”

客户离开后,网点经理发现了以下几点可疑:

一、客户对网点人员询问的问题回答均不明确,闪烁其词。

二、陪同客户前来的朋友对办卡比较感兴

趣,而客户本人则显得漠不关心。客户所带资料齐全,填写非常完整。

三、客户填写资料中显示其为:聊城市公安局刑事侦查支队,任职部门:办公室,职务:副科级。工作年限:10年。看上去没有问题,但其身份证地址为:莘县某村委的住址。按照常理来说,其二代居民身份证应该已经变更为现住址。

四、客户留存的单位电话:0635-8388528,经114查询为个人登记的固定电话,无法核实。与网点人员所查询到的“聊城市公安局刑侦侦查支队”的电话:0635-856****不符。

五、通过公积金查询系统查询不到客户的公积金缴纳记录。

发现以上可疑后,网点经理拨打聊城市公安局刑侦侦查支队的电话,经查该单位没有叫

“刘建英”的职工。为证实客户是否仍冒办卡,网点人员拨打客户的手机号码告知客户因查询不到您的公积金缴存记录,需要提供客户代发工资流水。客户表示疑问,说:“不是有资信证明吗?”随后客户挂了电话,过了一会打过来:“需要哪个银行的流水,我打了给你们送过去。”网点经理告知客户需建行人员陪同前去打印流水。客户随后表示:“我公司有事忙着呢,有空了我再找你吧。”当网点人员再次拨打手机时,客户直接挂断。

综合以上信息,这应该是利用银行对公务员办卡条件准入条件较低、网点人员对公务员防范心理较低的特点,来伪冒办卡套取银行资金的事件。网点人员及时发现,客户未能办理成功,有效地防范了该行资金损失。

(鲁启轩)

临清联社：多措并举 提高审查效能

年初以来,临清联社从制度完善、机制创新入手,认真梳理审查审批相关制度规定,建立现场审查台账、登记备案、定期交流等制度,着力提升审查效能。

建立贷款现场审查台账制度。为使审查、审批决策人更好地掌握现场审查情况,该联社审查审批中心实行现场审查台账制度,对借款人现经营项目、经营现状、家庭资产、经营资产、经营收入、经营支出等情况进行详细登记,并结合实际需要,留存电子影像资料。贷款现场审查台账制度的建立,一方面为决策人快速、科学决策提供了详细资料及直观依据;另一方面方便包片轮换后的审查人员更快地了解客户的经营概况,并可加以纵向对比,提高了接管审查人审查效率。

建立审议意见登记备案制度。为避免不合

规贷款重复上报,该联社贷款审查审批中心对大额存量贷款和新增贷款实行审议意见备案制度。对辖内经营单位上报个人贷款,按照贷款流程和审查权限,由中心主任、主审人员及一名从审人员进行审议后,将审议结果进行登记备案;并对未通过贷款,建立电子版台账,从而降低了不合规贷款二次提报现象。

建立审查人员定期交流机制。为使审查人员能够及时沟通业务信息、统一审查中遇到的问题,该联社贷款审查中心把每周六下午定为沟通交流与学习时间,除对包片客户信息进行交流外,还对本周以来审查中遇到的问题进行讨论和沟通,统一口径和标准后进行执行;同时,还及时对上级监管部门及联社下发的信贷管理办法、制度和流程进行学习,强化了知识储备,提高了审查人员素养。(赵勇 徐辉)

招商银行私人银行服务模式全新升级

全权委托业务助力财富管理

招商银行私人银行在成立七周年之际,敏锐捕捉高端客户的实际需求,在国内市场正式推出境外私人银行盛行且成熟的“全权委托”业务。

“这是招行私人银行‘家庭工作室’的系列服务之一,也是招商银行在超高端客户综合金融服务上的进一步深化。我们可以根据高净值客户的风险偏好和收益目标量身定制一对一的全权委托方案,在投资期限、范围、策略方案、流动性安排、收费模式等方面最大程度满足委托人的个性化需求。通过全权委托业务,银行和客户的利益是绑定的,只有帮客户实现了超额收益,银行才能有业绩提成。”招商银行私人银行总经理王菁对笔者表示。

“全权委托”需求兴起

“全权委托”是国内私人银行现有顾问服

务模式的“升级版”。招行全权委托投资经理对笔者表示,全权委托模式有两大特点,“第一是全权打理,也就是在授权范围内私人银行不再需要逐项向客户核实交易细节,我们可以直接为其配置金融资产和投资产品。很多超高净值的客户时间极其宝贵,逐笔进行交易在某种意义上对他们来说是浪费时间。”该人士对笔者坦言。

其次就是一对一定制。全权委托虽然将客户从交易细节中解放出来,但并不是说客户对投资的大方向和趋势没有了解。“恰恰相反,只有精准理解客户的风险偏好和投资目标,全权委托的运作才能更加有效。就是说客户对授权交易的大方向是有把握的,银行提供的则是专业和定制化的金融服务。”该投资经理介绍。

“目前境外市场超过一半以上的私人银行客户都选择全权委托服务模式。特别是在

欧洲市场,瑞士银行的全权委托资产规模高达500亿欧元以上。在这种模式下,客户与银行之间完全不再是产品销售和顾问服务的关系,而是更稳健长期的互信关系。”王菁对笔者坦言。

招行率先升级服务

深谙财富管理之道的招商银行私人银行,于2014年5月份正式推出全权委托业务,是国内首家实质意义上开展全权资产委托业务的私人银行。截至目前,招行全权委托业务已有超过50单大额委托,金额超过30亿元。

据笔者了解下一步招行还会将全权委托业务嵌入到家族信托业务中,全面满足客户对委托财产的风险隔离、财富传承及资产稳健增值的综合诉求。

(马瑞涛)

市住建委组织开展“三严三实”专题教育

5月23日上午,根据中央、省委、市委在县级以上领导干部中深入开展“三严三实”专题教育的安排部署,经党委组研究,市住建委举行“三严三实”专题教育党课,并对委系统开展“三严三实”专题教育工作进行动员部署,委党组书记、主任张连臣讲专题党课,委党组书记、副主任丁东明主持会议。张连臣强调,要深刻认识开展“三严三实”的重大意义,把思想和行动统一到中央和省委、市委的决策部署上来,切实增强开展专题教育的思想自觉和行动自觉;要结合年度工作和个人思想工作实际,把“三严三实”体现到行动上、落实到实践中,转化为做好工作、服务民生的强大动力。

委领导班子成员、建管处领导班子成员、机关科室、企事业单位主要负责人,县(市、区)、市属开发区住建局局长参加党课。

张连臣全面阐述了“三严三实”的科学内涵和现实意义,深入摆摆了住建委党员干部思

想工作作风中存在的6个方面、18项“不严不实”的突出问题,对领导干部带头践行“三严三实”要求,提出了坚定理想信念、牢记根本宗旨、带头真抓实干、从严律己律人等四个方面的具体要求。

张连臣强调,委党员干部要认真学习贯彻习近平总书记系列重要讲话精神,自觉践行“三严三实”,严以修身、严以用权、严以律己,谋事要实、创业要实、做人要实,这“三严三实”明确了新形势下党员干部的修身之本、为政之道、成事之要,是党员干部修身做人的根本遵循。践行“三严三实”,根本是要增强思想自觉、行动自觉,坚决把“三严三实”的要求体现到履职尽责、做人做事的方方面面,切实做到思想刻苦、学习刻苦、工作刻苦,真抓实干、敢于担当。要坚持问题导向,着力查摆和解决“不严不实”的问题,不断加强学习,进一步坚定理想信念,做到为民用权、依法用

权、廉洁用权、在监督下用权。要树立正确的政绩观,从实际出发想问题、做决策、办事情,创造性开展工作,扎实推进各项工作落实,为建设双百大城市、创造聊城人民的幸福生活作出新的更大贡献。

丁东明强调,要认真学习,深刻领会,贯彻落实好本次专题党课精神,开展好“三严三实”专题教育工作。要切实提高对开展好“三严三实”专题教育工作重要意义的思想认识;要认真对照“三严三实”查找缺点和不足,要确保专题教育工作结合住房和城乡建设事业的工作实际,取得实效;要坚持“两手抓、两促进”,围绕中心、服务大局,把开展专题教育与做好当前住房和城乡建设各项工作结合起来,与完成我们所承担的重点工作任务结合起来,做到专题教育与日常工作有机融合、相互促进,两手抓、两不误、两促进。

(张迪)

中国银行聊城分行举办首届基金投资交流大会

5月22日上午,中国银行聊城分行举办了首届基金投资交流大会,参会人员约有200余名。本次交流会邀请了中国银行总行财富业务专家组成员、省行财富业务首席投资顾问张伟,现场与大家分享了关于宏观经济、基金配置等多个投资热点话题,进一步加强了基金客户维护和投资策略传导,引导客户更好的理解和把握市场,更积极的参与当前市场行情。

中银国际证券有限责任公司经中国证监会批准于2002年2月28日在上海成立,经营范围包括:证券经纪、证券投资咨询、与证券交易、证券投资活动有关的财务顾问、证券承销与保荐、证券自营、证券资产管理、证券投资基金代销、融资融券、代销金融产品。

中银国际证券依托中国银行全方位的金融服务平台,借鉴中银国际控股丰富的境外资本

市场运作经验,努力为客户提供高品质、专业化、个性化的投资银行和证券服务,迅速成长为具备较强市场竞争力的投资银行。

深厚的商业银行背景

依托中国银行雄厚的实力、遍布全球的分支机构、成熟的产品和丰富的经验,中银国际证券具备协调中国银行的资源,为客户提供全方位、一站式金融服务的条件。

独到的跨境服务能力

中银国际证券与中银国际控股共享中银国际的品牌价值和网络资源,在市场营销、项目开发、风险管理等方面精密携手,为客户提供境内外专业投行服务。

丰富的项目运作经验

中银国际证券拥有丰富的海内外资本市场融资运作经验,自成立以来,已成功为数十家企业在海内外资本市场上提供专业、优质的投行服务,并在运作多种不同行业、不同类型的企业融资业务中积累了大量经验。

强大的团队运作实力

中银国际证券采用与国际接轨的先进投行运作模式,强调行业分工与板块协作,在资本市场中携手中银国际控股,充分调动销售、研发、资本市场和投行的资源,进行整体营销和整体运作,并在众多项目的成功执行中体现了强大的团队运作实力。(李丹)

聊城农行突出“四新”播撒普惠金融火种

聊城农行进一步增强服务“三农”战略定力,围绕“四新”持续提升“三农”服务水平,播撒普惠金融火种。

一新：增加新网点，覆盖空白乡镇

强化担当社会责任,通过建立金融便利店、惠农服务点、助农取款服务点实现了乡镇网点金融服务基本覆盖,使老百姓实实在在得到了实惠,“足不出村”便可办理业务,解决了农民取钱难的头疼事。目前,聊城农行18个金融便利店项目已落实规划,其中3家已试营业;建成惠农服务点5669个,助农取款服务点3596个,布放电子机具1.5万台。

二新：引入新技术，提升服务效率

为进一步为客户提供便捷、高效的金融自助渠道服务,聊城农行加大资金投入,引入上级行研发的“超级柜台”,在辖内全面推广。该智能设备可实现绝大部分个人非现金业务的办理,在人工智能触屏引导下,客户凭身份证便可自主发出业务申请,轻松点出所需服务,就能办理个人开卡、理财签约购买、电子银行

三新：开发新产品，解决抵押难题

积极推广有效发展模式,研究“林权质押”、“一权一棚”等新型抵押模式,以该行试点银保结合的保证保险农户贷款、生物资产抵押农户贷款为契机,有效对接省农业融资担保公司,解决抵押难题,大力发展农户贷款业务。同时着力做好农民新居贷业务,解决农民购房资金需求,目前已发放新居贷3200万元。

四新：传递新知识，宣传深入人心

为完善农村金融服务,增强农民金融意识和金融知识水平,聊城农行组织开展了“送金融知识下乡”、“整治银行卡非法买卖宣传”、“防范电信诈骗”、“电子银行进校园”等金融宣传进村庄、进社区、进校园系列活动,进一步提高金融知识的普及率,宣传深入人心。(焦博 李睿)

坚持从严要求，强化问题导向

切实把“三严三实”专题教育活动推向深入

5月26日,在平陆县委召开全县纪检监察系统干部大会,部署在全县纪检监察干部中开展“三严三实”专题教育活动,并下发了具体实施方案。方案要求,这次专题教育要融入纪检监察干部经常性学习教育,不划阶段、不设环节、不比进度。要求全县各级纪检监察干部深入学习贯彻习近平总书记系列重要讲话精神,紧紧围绕中央纪委和省市委全会精神部署,对照“三严三实”的要求,聚焦对党忠诚、个人干净、敢于担当,把思想教育、查摆问题、整改承诺、立规执纪结合起来,教育引导全县纪检监察干部加强党性修养,强化职业操守,改进工作作风,着力解决“不严不实”的问题。

在大会上,在平陆县委常委、纪委书记肖德刚同志讲述了开展本次专题教育活动的意义,强调开展本次专题教育活动是党的群众路线

线教育实践活动的延续、深化和拓展,是加强思想政治建设和作风建设的重要举措,是全面从严治党的重要内容。肖德刚还要求在本次专题教育活动中,坚持高标准、严要求,做到“五个贯穿始终”:把从严要求、问题导向、以上率下、注重实效、立规建制贯彻始终,突出抓实“四个关键动作”:专题党课、专题学习研讨、承诺大家谈和专题民主(组织)生活会、整改落实和立规执纪,切实把“三严三实”要求体现到履职尽责、做人做事的方方面面,要把开展专题教育与深化落实“三转”结合起来,与完成本单位重点工作任务结合起来,不能以抓集中活动的形式开展专题教育,做到专题教育与日常工作有机融合、相互促进,做到“两手抓、两不误、两促进”。(毛传义)

东阿县住建局“四项措施”打造节能建筑

为认真贯彻国家关于建筑节能工作的政策方针,立足推动节能建筑建设,克服重重困难,东阿县住建局采取“四项措施”切实打造节能建筑,扎实推进我县建筑节能工作,取得明显成效。

强化建筑节能组织领导。成立了由住建局主要负责同志任组长,建管、质监、建筑节能办等单位为成员的建筑节能领导小组及办公室,具体负责全县墙改革新、建筑节能保温、新型建材推广及既有建筑节能改造等工作,全力推动东阿建筑节能各项工作开展。

狠抓既有建筑节能改造。抓住国家既有建筑节能改造补偿等优惠政策,克服群众认识不足、参与积极性不高等不利因素,加大既有建筑节能改造宣传力度,逐步提升群众建筑节能意识,积极推进既有建筑节能改造建设。(王新)