

古代名画系列金银纪念币 29 日面市

4 枚法定货币 线上线下均可购买



150克长方形金质纪念币正面图案



150克长方形金质纪念币背面图案



60克圆形银质纪念币正面图案



60克圆形银质纪念币背面图案

日前,中国人民银行官网发布公告,将于8月29日发行中国古代名画系列(捣练图)金银纪念币一套。该套金银纪念币共4枚,其中金质纪念币1枚,银质纪念币3枚,均为中华人民共和国法定货币。

该套金银纪念币正面图案均为笔、墨、纸、砚造型,辅以竹叶、窗等装饰组合设计,并刊国名、年号。150克长方

形金质纪念币背面图案为《捣练图》中捣练场景,衬以装饰纹样组合设计,并刊“唐代·捣练图”字样及面额,面额为2000元。

3枚60克圆形银质纪念币正面图案与金质纪念币相同,背面分别为《捣练图》中缝纫、熨火造型,扯练造型以及熨烫、嬉戏造型,并都刊有“唐代·捣练图”字样及面额,面额为20元。

据了解,此次《捣练图》纪念币发行量并不大。其中,150克长方形金质纪念币为精制币,含纯金150克,成色99.9%,最大发行量1000枚。60克圆形银质纪念币为精制币,含纯银60克,成色99.9%,最大发行量310000枚。

该套金银纪念币由深圳国宝造币有限公司铸造,中国金币集团有限公司

总经销。想要购买的市民可通过金商云商App客户端(<http://www.chinagoldcoin.net/>),或在工行、农行、中行、建行、交行、邮储银行、招行、兴业银行、中国银联等线上线下渠道进行购买,同时也可前往浙江赞佳黄金股份有限公司金华江南店、八一店、古子城店购买。

融媒记者 舒姿

政策灵活 审批快速 融资便捷 成本优惠

中行破解科创型企业融资难

本报讯(通讯员 陈佳莉) 8月24日,笔者从中行永康市支行了解到,为破解科创型企业融资难问题,该行特推出科技金融信贷产品。

我市某公司是一家国家高新技术企业,产品定位为中高端户外装备,在国内外拥有广泛的客群。随着近年来国内轻奢露营的兴起,企业经营额增长明显,销售火爆,融资需求陡增。

中行永康市支行工作人员在得知这一情况后,为企业量身定制了科

技金融信贷产品。据了解,科技金融信贷产品是专门为国家高新技术企业、科技型中小企业或专精特新企业等技术含量高、商业模式新、研发实力强的科创型企业制定的信贷产品,具有政策更灵活、审批更快速、融资更便捷、成本更优惠的信贷服务,其中包括流动资金贷款、固定资产贷款、贸易融资、保函、衍生品套期保值交易等,支持信用放款,可有效解决企业融资难、融资贵的问题。

科技型企业拥有技术含量高、创新能力强等特点,是推动科技自立自强、支撑经济社会高质量发展的重要力量。中国银行积极践行成为科技金融的全要素整合者、全链条创新者、全周期服务者,打造科技金融领军银行的战略目标,推出科技金融信贷产品。而中行永康市支行积极响应,精准扶持我市科技型中小企业成长,助力实体经济高质量发展。

公积金客户线上办理

工银 融e借 利率低

日前,笔者从工行永康支行获悉,即日起至2022年8月31日止,金华市公积金客户线上办理工银融e借,乐享优惠利率,最低年利率仅3.99%。

市民朋友对工银融e借一定不会陌生。它是工行用于个人合法合规用途的无抵押、无担保、纯信用的人民币消费贷款。融e借支持线上办理,可通过工银e生活App、工行手机银行或网上银行7*24小时自助办理,资金最快实时到账。

据悉,本次活动特点为额度高:金华市公积金客户线上自主提额,最高20万元;利率优惠:年利率最低仅3.99%;使用便捷:循环使用,随借随还,7*24小时自助办理,按日计息,还款灵活:等额本金、等额本息、按期还息一次还本,可提前还款,最长期限3年。

办理流程也不难,以手机银行为例,登录中国工商银行App,点击贷款-融e借-提额-马上借。

需要注意的是,工银融e借实行差异化定价,年利率及产品额度请以最终审批结果为准。如所示年化利率非3.99%或申请未通过可详询工行各营业网点客户经理。

值得一提的是,借款人应严格按照所申请的用途使用融e借资金,不得用于证券市场和期货市场,不得用于购房和房地产项目开发,不得用于购买理财产品、债券及投资账户交易类产品,不得用于股本权益性投资,不得用于借贷、套利,不得用于洗钱等国家法律法规明确规定不得经营的项目。

另外,融e借的所有贷款记录将纳入金融信用信息基础数据库。良好的贷款行为有利于积累信用。如产生逾期记录,将严重影响个人信用,可能会导致今后在任何一家金融机构申请购房、购车等信贷业务时遇阻。



扫码办理
工银融e借

(工行永康支行供稿)

紧跟科技潮流 开拓数字化之路

中信银行打通数改 最后一公里

近年来,中信银行紧跟科技浪潮,走出了一条更开放、互联、智慧的数字化发展之路。

产品线上化 提升综合服务能力

2019年,中信银行交易银行部成立。

为更好地满足数字化转型时代下银行业务发展需要,中信银行加快推进科技与业务融合,仅一年半时间打造了包含30余项线上化、平台化的交易银行产品体系,服务覆盖客户全产业链条、全生产经营场景,实现了从线下到线上、从结算到融资、从财务端到客户端、从客户到行业的综合服务能力的提升。

渠道体验化

渠道触点交互持续改进

中信银行不断朝着打造一站式交易银行服务的思路拓展,通过科技全面赋能,构建起企业网银、银企直联、企业手机银行、小程序、公众号、开放银行(H5、SDK)为一体的一站式线上化渠道体系,并且针对渠道触点

的交互特点在细节处持续改进。

通过统一业务登录入口,对公网银、手机银行等电子渠道进行延展和打通,避免客户的重复登录操作,提升客户体验。另外,还将网银后端特色功能微服务化,业务可自定义服务组合,真正将体验落实到每一位客户的操作上。

通过多维度数据分析,进行渠道用户旅程优化,为客户提供贴心的交互式服务响应。无论是大中小型客户,单一客户或者集团客户,以及存量客户和潜在客户等客户类型,中信银行都可以为其提供标准服务+定制化服务。

数据资产化

打通业务与数据 最后一公里

中信银行经过不断的对数据进行规整和沉淀,加速业务全维度信息提取,打造了以客户为核心维度的数据体系与管理体系,打通了业务与数据的最后一公里。

对于几十万,乃至百万级的对公客户群体,中信银行以“五等七星”客

户评级体系为依托,以大数据+AI技术为支撑,构建对公客户的数据支撑体系和智慧经营体系,支撑精准化客户营销、跟踪产品运营以进行智能化产品推广,并为客户提供差异化服务,进一步推动客户数字化、营销数字化、经营数字化建设。

体系生态化

提供极致的数字化体验

中信银行交易银行的数字化转型,不是以单一产品进行迭代或几项业务的叠加整合,而是通过重塑固有价值链和原有经营逻辑,使行业企业获取信息、产品和服务的方式整体进行一次升维,形成“生态层”服务模式。

据了解,中信银行交易银行计划于近期发布“生态”产品服务体系,是继中信银行践行“交易+不止于金融”的再度升级,是对“亲密银企关系”的一次重要思考,是企业进行数字化转型的重要“基建”。

(中信银行金华永康支行供稿)