

轩岗煤电公司:

多举措抓安全生产

本报忻州消息 今年后半年以来,轩岗煤电公司把安全工作放在先于一切、重于一切、压倒一切的位置,把好安全生产的每一道关口,把安全责任落实到每个生产环节、每个工作岗位、每一名员工,保持了安全生产平稳发展。

该公司认真做好“班前六讲、班中行观察、班后工作总结”“典型事故案例分析”等安全教育活动,教育引导广大员工牢固树立“安全第一、生命至上”的安全理念,把安全工作作为做好一切工作的基础。充分发挥班组长在现场管理中的重要作用,对现场岗位操作质量等进行验收,对存在的各类隐患,及时制定整改措施,落实责任人,限定整改时间,定期举行复检。以狠抓习惯性违章和老大难问题为突破口,从抓班组事故的“三不伤害”“四不放过”入手抓起,消除员工侥幸心理、偷懒心理,避免了员工为省事而违章。开展“岗位责任制、操作规程人人过关”竞赛活动,积极教育全员学习本岗位安全生产知识,通过有针对性的安全生产培训,使广大员工能熟练操作、控制和维护设备,保持了安全稳定发展。(贾晓菊)

朔州供电电信公司:

为完成全年任务布新局

本报朔州消息 近日,朔州供电电信公司编制完成了四季度重点任务分解方案。这是公司实施“三个抓牢”战略,推进工作有序开展的重要举措。

为此,公司组织全员围绕公司重要会议精神开展学习研讨,找准差距、夯实责任、细化措施、精准发力,推动各项重点工作有力开展;结合年度任务完成进度及要求,对重点工作任务进行再梳理、再分解、再完善,提炼关键成果,明确时序要求;根据重点任务关键成果和完成时间节点,建立监督机制,检查完成情况,体现过程管控精度。

公司从夯实党建根基、筑牢安全基础、推进电力物联网建设等方面出发,详实确定工作措施、完成日子、责任人,为后续抓牢监督落实、工作有序开展提供有力保障。(李冰 李艳霞)

陵川联社:

为乡村振兴注入金融活水

本报晋城消息 为积极助力乡村振兴战略,扎实做好金融服务,陵川联社秦家庄信用社以“三农”工作为抓手,聚焦特色农业,为乡村振兴注入源源不断的金融活水。

该社围绕秦家庄当地特色农牧业,如猪羊养殖、蜜蜂养殖、休闲观光、采摘园、户外基地等,因地制宜,主动担当作为。今年猪肉价格一路飙升,家住原庄村的养猪户于国卫日子有了起色。可刚尝到甜头他就犯难了,想扩大规模,可是手中并没有那么多资金。在了解到“生息贷”以后,主动来到信用社咨询,该社第二天就实地考察,不到3天时间,5万元贷款就到手了。于国卫激动地说:“感谢秦家庄信用社为我解了燃眉之急。”像这样的例子还有许多,该社已经深深根植于“三农”的土壤之中。(王如琰)

中信银行：“开薪易”开放代发平台备受市场关注

日前,中信银行发布了三大开放银行零售产品,其中,“开薪易”开放代发平台备受市场关注。中信银行表示,“开薪易”联手众多合作伙伴及行业头部企业一起提供开放代发业务,在服务个人客户的同时,为企业人力资源、行政、财务系统提供“三合一”智能操作。

与合作伙伴共建开放生态平台 “开薪易”开放代发平台是中信银行开放银行零售业务的应用模式之一。以用户需求为中心,以代发薪为平台,应用大数据、云计算和人工智能去帮助企业优化财务管理、人力资源管理和行政管理。

为了推进银行数字化转型,让科技赋能的银行适应5G时代的市场环境、金融生态和商业模式,中国银行业正在进行一场与全球银行业潮流同步的行动:建设开放银行。对于开放银行,银行同业有称之为“打造第二抛物线”“金融+科技+生态”“将支付入口提升为移动端高频客户入口和交互界面”等。

对于开放银行的理解,中信银行行长方合英表示:“我们希望对各行各

业合作伙伴共建开放银行的生态平台,让用户随时、随地、随需、7×24小时、无处不在地享受金融和非金融服务的新机会、新变化和新体验。”

三步理解“开薪易”应用场景 第一步,“开薪易”可以为企业定制一个智能的发薪系统,员工可任意选择银行卡,设置到账时间,完全私密智能。中信银行不再将发薪到账限定在本行,而是包容发放各个不同银行的银行卡。

第二步,“开薪易”可以在企业内部平台内嵌一个“中信银行”,员工在线就可以享受到中信银行网点的一切服务:支付、转账、申请贷款、跨境汇款、买理财、买车险,以及交党费、医疗报销、出国旅行、代理签证等等。只需在自己日常使用和熟悉的企业内部平台上即可一站式享受金融和非金融服务。

第三步,“开薪易”还可帮助企业人力资源平台实现数字化管理和人工智能应用,人力资源总监或行政主管不再是“一个人在战斗”。中信银行联合各行业头部企业,向企业输出“钻石团队”的后台支持;与企业人力及薪酬

管理系统头部企业合作,为企业提供专业人力薪酬解决方案;与互联网头部企业合作,为企业和员工提供智慧行政服务。“代发薪”平台还能进行积分管理、健康管理、员工学习课程设计等。

四大中心敏捷接入各合作方 “‘开薪易’就是中信银行与众多合作伙伴一起为中国上亿企业和十多亿个人客户提供的发薪产品。”中信银行开放银行项目负责人说,“唯有开放,才能把更多各行各业优质的企业结合在一起,我们才能给客户提供更综合和全面的服务,形成1+N等于无穷大的可能。”

据悉,中信银行在研发开放银行“开薪易”代发平台期间,建立了客户、产品、运营、接入四大中心,通过这四大中心和底层几百个服务组件,实现快速敏捷地接入各合作方,从而给用户提供快捷、方便的服务。

从“开薪易”代发平台看,微信、支付宝、小程序、京东支付、美团支付都可以和“开薪易”平台联手为用户服务;银联、华为、顺丰、FESCO都是中信银行开放和接入“开薪易”的合作伙伴。孟晓雯

国际投资市场认可A股“核心”资产

建信MSCI中国A股指数增强基金正式发行

日前,全球最大指数公司明晟(MSCI)宣布,自2019年11月起,符合条件的科创板股票将有资格纳入MSCI全球可投资市场指数。

这一消息也意味着,A股国际化进

程又将迈出坚实一步,同时也有望吸引更多外资流入中国市场。

在此背景下,市场上的MSCI主题指数基金受到更多关注。记者日前从建信基金获悉,建信MSCI中国A股指

数增强基金于10月21日起正式发行,投资者可通过建设银行、浦发银行等各大银行、券商,以及建信基金官方直销平台认购该产品。

据了解,建信MSCI中国A股指数增强基金采取双基金经理的配置,由建信基金金融工程及指数投资部副总经理叶乐天搭档新锐基金经理赵云煜,力争为投资者提供更好的服务。李颖

是华夏回报和华夏回报二号自成立以来第84次和第57次分红,“分红小能手”华夏回报依旧蝉联分红次数最多的主动管理权益类基金。

Wind数据统计显示,截至此次分红前,华夏回报和华夏回报二号累计分红额分别为122.06亿元和106.47亿元。目前,全市场近6000只基金中,累计分红金额超百亿元的仅9只,华夏基金独占3只。李颖

5%。另据海通证券最新发布的《基金公司权益及固定收益类资产业绩排行榜》数据显示,截至9月30日,该公司旗下固收类产品年内整体收益率为4.73%,行业排名18/117。海通证券数据显示,截至9月30日,新华基金旗下固收类产品近三年整体收益率为14.44%,行业排名5/89;旗下权益类产品近五年收益率为94.93%,行业排名15/72。李颖

股债投资双优

新华基金提升多元管理能力

受益于今年股市债市震荡上行行情,公募基金整体斩获不俗收益。WIND数据显示,截至10月15日,今年以来股基、混基、债基平均收益率分别为26.03%、22.95%、3.78%。其中,一些基金公司凭借扎实的主动管理能力,旗

下产品业绩远超市场表现,引起关注。同源数据显示,截至10月15日,新华基金旗下14只主动权益类产品年内收益超30%,12只固收类产品年内收益超

本报提示:基金市场有风险,投资者介入须谨慎



近日,天镇县李二口村迎来了全国70个最具特色乡村庆丰收活动之一的“大同好粮”农民丰收节。

图为天镇县联社工作人员在“中国农民丰收节”现场推荐“惠民便民贷”产品。(薛文娟 摄)

中建路桥通港路项目:

为员工过集体生日

“祝你生日快乐,祝你生日快乐……”晚间的项目食堂内美好而温馨,中建路桥通港路项目员工齐唱生日快乐歌,为10月份的“寿星”们集体过生日,分享快乐时光,赠送生日礼物。

生日会上,项目支部书记袁元园鼓励“寿星”们,要以中建路桥集团正在开展的“大干一百天 勠力抢营收”劳动竞赛为契机,撸起袖子加油干,保质保量完成施工任务,打造精品工程、示范工程,助力沧州经济发展。

据悉,通港路项目部自组建以来,努力践行中建路桥“善道文化”,大力开展“职工小家”建设等关心关爱一线员工的活动,努力为大家营造一个团结友爱、积极健康的工作和生活氛围,着力提升员工的幸福指数,拓展员工的幸福空间。刘学玲

中国东方资产管理股份有限公司山西省分公司关于山西贝瑞精密工业股份有限公司等3户资产包的处置公告

中国东方资产管理股份有限公司山西省分公司(以下简称“我分公司”)拟对所持有的山西贝瑞精密工业股份有限公司等3户资产包(编号:coamc2019-sx-003)进行处置,特发布此公告。

本资产包总金额为24948.53万元,包含债权3户,涉及本金16630.73万元,利息8317.81万元(截至2019年10月20日),分布在山西省的太原和运城地区。具体分布见下表:

序号	分布地区	债权资产(本金,万元)	金额占比
1	太原	12430.73	74.75%
2	运城	4200	25.25%
合 计		16630.73	100%

特别提示:以上资产信息仅供参考,我分公司不对其承担任何法律责任。我分公司可能根据有关规定和要求对资产包内的项目和处置方案作适当调整。如有调整,调整结果将按照有关规定履行告知义务。

如需了解有关本次交易资产包内每项资产的详细情况请登录中国东方资产管理股份有限公司对外网站www.coamc.com.cn查询,或与交易联系人接洽。

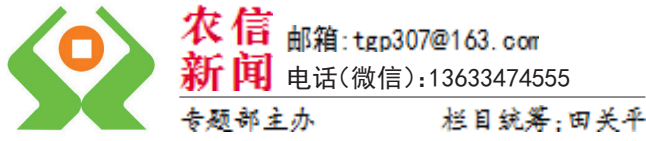
本资产包的交易对象须为在中国境内外注册并合法存续的法人或者其他组织或具有完全民事行为能力自然人,并应具备财务状况良好等条件;交易对象不得为:国家公务员、金融监管机构工作人员、政法干警、金融资产管理公司工作人员、国有企业债务

管理人员、参与资产处置工作的律师、会计师、评估师等中介机构等关联人或者上述关联人参与的非金融机构法人;以及与非不良债权转让的金融资产管理工作公司工作人员、国有企业债务人或者受托资产评估机构负责人员等有直系亲属关系的人员。

有受让意向者请速与我分公司联系商洽。任何对本处置项目有疑问或异议者均可提出征询或异议。征询或异议的有效期限为自发布之日起至2019年11月21日。

联系人:贾女士 刘先生
联系电话:0351-5262603 5262658
邮件地址: jiaxiaojuan@coamc.com.cn
通讯地址:太原市南内环街98-2号财富国际大厦22层

邮编:030012
对排斥、阻挠征询或异议的行为可向有关部门举报。
举报电话:010-66507773(中国东方资产管理股份有限公司纪检监察部门) 0351-5262591(我分公司纪检监察部门)
监督管理部门:财政部驻山西财政监察专员办事处
电话:0351-8286655
中国银行保险监督管理委员会山西监管局 电话:0351-4922537
特别声明:本公告不构成一项要约。本公告的有效期限为自发布之日起至2019年11月21日。
中国东方资产管理股份有限公司山西省分公司
2019年10月25日



为了让幼儿开拓视野,了解银行,近日,吉县华兰国际幼儿园组织大班的孩子们来到吉县农信社营业部,开展了半日的“小小银行家”实践活动。在活动中,吉县农信社工作人员带领孩子们参观了银行设备,并通过PPT演示,让孩子们们对自动机具等新型银行设备的工作原理和使用方法有了充分的了解和认识。此次活动,寓教于乐,让孩子们初步认识和了解了钱币。(艾菲 摄)

霍州农信社:

强化培训学习 提升干部能力

本报临汾消息 为进一步开阔视野、提升综合素质,增强团队建设、提升管理技能,强化内控与风险化解能力,霍州农信社组织全体中层及后备干部到陕西工商管理硕士学院进行学习。

此次培训学习中,多位实战派银行讲师为大家带来了精彩课程,在信贷风险与内控合规、农商行法人治理、不良资产清收、中层管理技能提升等方面进行了深入细致的授课。学员们切实增强学习主动性、积极性,珍惜这次学习机会,切实获取了一些工作技能、前沿信息和丰富知识,努力成为懂技术、善管理、会管理的高素质人才。通过学习,学员们努力实现本次培训“短期受训、长期受益”目标,努力使自己成为一名学习型、知识型领导干部。(孙晓霞)

灵石农商银行:

为高质量发展提供金融动力

本报晋中消息 今年以来,灵石农商银行认真贯彻落实新时代党的建设总要求,坚持抓实“三大载体”和“四项融入”,为农商行高质量发展擎起了“红色风帆”。

三大载体,即坚持用好学习载体,着力打造党性教育的“实景课堂”和“红色熔炉”;丰富阵地载体,打造党建文化长廊,设立党建图书阅览室,让党员在潜移默化中接受教育;创新活动载体,持续开展“党员示范岗”“党员挂牌服务”等活动,充分激活党组织的活力。

四项融入,即融入公司治理,将党的政治优势转化为推动农商行发展的组织优势;融入经营管理,积极开展党员干部“大走访、大调研、大讨论”活动,打通普惠金融“最后一公里”;融入队伍建设,坚决把好党员干部关口,使农商行队伍逐步从“低配”走向“高配”;融入案件防控,严格落实党委主体责任、纪委监督责任,为农商行健康发展营造了良好的政治生态。(王春燕)

平顺农商银行:

推进整村授信 发展普惠金融

本报长治消息 整村授信是平顺农商银行为进一步推进普惠金融工程,让越来越多的农民享受到便捷高效的信贷服务而积极探索开展的普惠性金融工程。近日,该行在北耽车乡泖头村举办了集中授信签约仪式。

在授信仪式上,平顺农商银行为该村颁发了400万元的“整村授信总额授信牌”,为村支书张日红颁发了“金融顾问聘书”,分别为5名信用户和5名贫困户代表颁发额度授牌。工作人员就如何办理、使用、归还“整村授信”以及“整村授信”给生活带来的便利进行了具体讲解。截至目前,该行已在泖头村授信总额38万元。最后,平顺农商银行董事长王联民在现场会上表示,希望乡亲们能够借助“整村授信”这个机会,把生活过得更加有滋有味!(尚伟伟)

长治潞州农商银行:

客户积分管理系统助力精准营销

本报长治消息 为巩固和发展优质客户群体,优化客户结构,提高客户黏性,潞州农商行于今年年初上线了客户积分管理系统。

该系统将不同的业务量化为不同的积分,积分兑换规则为1000积分等值1元。其中存款、便民缴费、小额贷款等业务的高分值可以起到引导客户金融需求的作用。同时该行通过APP平台与客户积分线上系统的无缝对接,开启了客户线上、线下的双途径积分兑换模式。自客户积分管理系统上线以来,该行开展了“积分趣花”“善果积分”等多种主题宣传活动。目前可兑换物品包含生活用品、家用电器等70余种。截至目前,该行客户积分月均兑换达3600万分,平均每月参与兑换客户数量达527人。(张敏 李小栋)



近日,2020年城乡居民医疗保险开始缴纳,曲沃农商银行认真贯彻落实国家惠民政策,充分发挥网点多、服务面广的地域优势,立足网点,深入医院、社区开展医疗保险收缴宣传工作;同时优化便民缴费方式、拓宽缴费渠道,大力宣传晋享生活app缴费,为广大缴费居民提供便捷、优质、高效的服务。(付向宇 石可 摄)