

光棍节就要到了,狂欢的同时——

单身男女也要打好理财算盘

11月11日光棍节在即,单身男女们是否已经开始策划节日怎么过了?是去淘宝进行狂欢的半折网购,还是和一群单身哥们姐们唱歌吃饭过节?但不管怎样狂欢,消费可要留意自己手中的钱袋子。过节的同时,也不妨学点时下主流的光棍理财法则。

单身族:反而能攒下钱

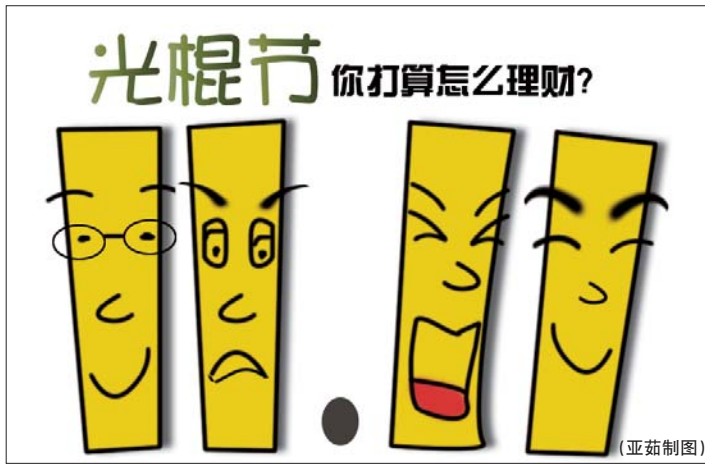
在一边羡慕别人出双入对的同时,一些单身者惟一能让自己欣慰的就是自己的钱袋子了。记者采访几位单身朋友了解到,单身者反而更能攒下钱。

今年的应届毕业生小杨是位单身男士,他告诉记者,比起那些有女朋友的,最大的好处就是能够攒住钱了,“没有女朋友,就不用支出给她买礼物和买衣服的钱啦,把这部分攒一攒也是一笔不小的数目吧。”

同样是今年毕业的女生小牟也是单身,小牟表示,今天三月份在济南一家单位实习,自那时就攒了不少钱,“用攒的钱换了一个苹果手机,有时候还会和朋友出去吃个饭唱个歌什么的。目前虽然是单身,工作也没多久,就多攒点钱吧。一般还是以储蓄为主,目前还没有其他类型的投资。”

理财经:强制储蓄是王道

光棍是暂时的,对于多数人来讲,早晚还得找个意中人组建家庭。而“光棍们”面临的资金压力也会随着这一过程的发展而越来越大。滨州某保险公司理



财经理吴经理建议,以多数单身男女目前所处的阶段,理财最好以强制储蓄为主,另外就是买一份合适的意外险。

由于单身男女还未建立家庭,将来的生活必须有一定的资金作保证,强制储蓄也就必不可少,强制储蓄可以选择定期存款,前段时间比较盛行的“十二存单法”对储蓄新手也有一定借鉴意义,“十二存单法”即每月将一笔存款以定期一年的方式存入银行中,坚持整整十二个月,从次年第一个月开始每个月都会获得定期收入的一种储蓄和投资策略,这样的存款方式可以最大限度地获取银行利息,同时兼备了灵活存取和高额回报的两大突出优势。当然,也可以根据自身需求进行基金定投以达到强制储蓄的目的。

单身男女大都处于人生的起步阶

段,对于自身的保障也要跟上。单身男女最好为自己买一份意外险。

婚姻险:大多不为人所知

在光棍族里,还有不少人是因为离婚而加入单身大军的。最近几年,也有保险公司推出婚姻险这一险种,理财经理吴经理介绍,“婚姻险这个险种大概的意思就是到周年、银婚、金婚时可以享受分红。”记者在最近刚推出的几款婚姻险也看到,这个险种的性质多为分红险,投保人要求为男士,受益人为女士。然而,这一险种的问世却鲜为人知,已结婚一年的孙女士说,这种险种以前还真没听说过,“婚姻是出于对对方的信任,没有必要买份保险来维系。”

(专刊记者 李婷婷)



财金资讯

无棣农合行

银行“开”到家门口

“麻烦你帮我取100块,我到村口小店买点菜和生活用品。”信阳乡大庄村老人高兴地说,“这一趟不仅帮我把车费省下来了,而且还节约了半天时间,以前取钱要坐车到去乡里的信用社,现在信用社真正把银行开到家门口来了,得实惠的还是我们这些行动不便的老人。”

说起银行卡助农取款服务这档事,农民群众都夸无棣农村合作银行为老百姓办了件大好事。近年来,无棣农村合作银行坚持把改善农村支付服务环境作为高效履职和为民办实事的重点工作来抓。无棣农合行组织成立了银行卡助农取款服务推广工作领导小组,负责全县助农取款服务推广和业务开展过程中的组织、协调、指导和监督工作;制定了《银行卡助农取款服务工

作推广实施方案》对全县银行卡助农取款服务推广工作进行了统一部署,明确了相关工作要求和时间安排,有计划、有步骤地进行推广。

无棣农村合作银行力促助农取款工作列为了全县2012年为民办实事十大民心工程之一。同时,依托“万村千乡”工程,在各农家店布放转账电话600多部,覆盖了农村物流站点和各个行政村的农村超市连锁店,方便农民小额取现。截至目前,在全县布放助农机具686台,总数达到831台,今年安装电话POS631台,累计达到了761台,累计办理业务86271笔,共发放银行卡14464张,设置助农取款服务点70个,布放助农取款POS机70台,涉及乡镇11个,行政村421个,覆盖率为100%。

(金强)

无棣农合行

抓晨会提升团队战斗力

近期,无棣农合行为增强一线员工业务素质,凝聚员工团队精神,不断提升网点管理水平和服务能力,在全行网点推行常态化、制度化、流程化的晨会经营,并不断创新晨会形式,丰富晨会内涵,注重实用指导性,提升团队凝聚力和战斗力。

召开晨会制度化。无棣农合行认真落实上级关于营业网点晨会制度的有关要求,组织员工系统学习晨会的基本规定、主要内容,并结合自身实际使晨会不论在形式还是内容上都得到完善和规范,通过回放监控、实地察看等多种形式,将晨会作为内控管理的一项基本制度来执行。

聘请外部培训机构专业讲师对支行行长(分理处负责人)、会计主管、优秀柜员等共计66人进行集中培训,

将晨会经营的思想理念推广到全体员工。培训中采取支行(分理处)分组对抗演练的模式,激励学员参与的热情,学、演、练结合,强化了培训的效果。

内容推陈出新,丰富多彩。从原来的简单的读文件,充实了队型排列、检查仪容仪表互检、服务演练,丰富了士气激励、情感交流、新闻简报、经验分享、热点追踪等更广泛的内涵,成为团队凝聚精神、展示风采的前沿阵地。

无棣农合行将网点的晨会经营打造成产品培训、信息传递、服务点评和资源分享的平台,增强了个人的岗位协作意识、大局意识。通过统一的信念、理念、行为将团队的执行力贯穿在业务发展始终,并推动业务更好更快发展。

(金强)

阳信农信联社

为古典家具“贷”来好“钱”景

2011年,在中国家具产业集群工作会议上,阳信县就被中国家具协会授予“中国古典家具文化产业基地”称号,阳信农信联社作为支持古典家具产业发展的主力军,以高度的责任感和自信心,向古典家具企业承诺更加高效、快捷的资金扶持政策,全力助推古典家具产业迎接好“钱”景。

从最初几块钱扶持一个加工户新上一台设备,到几十块钱扶持一个小微企业新建一个车间,再到几百万甚至几千万支持龙头企业开发一个新项目,近年来累积投放资金达2亿元,支持古典家具产业快速发展成富民强县的主柱型产业之一。

对阳信古典家具产业迎头快速发展的关键时期,阳信联社进一步优化金融服务,结合古典家具企业区域分布情况,合理调整信贷授权,加快布放ATM机和POS机,充分发挥信用社点多面广、服务快捷、贴近企业的优势,满足了古典家具企业多元化的资金需求。开辟绿色

通道,对古典家具企业实施“优先授信、批量授信、限定贷款办结时限”等措施,提高办贷效率,采取“一次授信、随用随带、余额控制、周转使用”的放贷策略,有效满足了企业“短、频、快”的贷款需求。据统计,今年以来,阳信联社累计向古典家具产业投放贷款5000多万元,投放额度和比例占全县各金融机构首位。

有了信贷资金的支持,阳信县目前制作仿古家具的企业已达12家,产品种类分为5大类40余种,产量占到全国的30%以上,除销往北京、上海、广州、香港、台湾等国家和地区外,还出口新加坡、美国、德国、澳大利亚等30多个国家。在阳信县水落坡镇,集古典与仿古家具收集、加工、制作、展览、运输及销售于一体的阳信民俗文化产业园正加紧建设。目前,已有21个项目分布情况,合理调整信贷授权,加快布放ATM机和POS机,充分发挥信用社点多面广、服务快捷、贴近企业的优势,满足了古典家具企业多元化的资金需求。开辟绿色

(常承琳 王楠)

农行滨州分行创新小微企业金融服务

专款专用开创贷款新模式

本报讯 近年来,农行滨州分行一直把破解小微企业融资难题,支持小微企业发展作为重要责任,其中,今年该行实行的小企业信贷规模切块管理,专款专用,开创了具有农行特色的“低平台、短流程、高效率”的小企业金融服务新模式。

记者从农行了解到,在今年信贷规模持续紧张的情况下,该行实行了小企业信贷规模切块管理,即每月在上级行下达的月度信贷规模内,拿出一定比例,专门用于小企业贷款,确保小企业贷款的增长高于全部贷款增长速度。同时,在市区范围内开展客户调查,对产品和服务,有需求、前景好、经营管理规范、符合转型升级

要求,但出现暂时性资金困难的小微企业不压贷、不抽贷,全力维持企业资金链安全,努力满足小微企业合理融资需求,为小微企业发展注入资金活力。

为优化业务流程,滨州分行在市县两级行均成立了小企业金融服务中心,实行专业经营,并单独配备了营销、审查、审批人员,单独进行了信贷业务转授权。同时,针对小微企业贷款“小、频、急”特点,该行还在提高效率上下功夫,对小微企业贷款实行“差别、特色、简化、高效”服务,形成一整套专门的发展机制、运行模式、业务流程和产品体系,为小微企业“量身定做”了个性化的融资方案。

在为小微企业提供全面金融服务的同时,滨州分行也不忘加强小企业信贷业务的风险管理。该行从加强银企信息沟通,强化企业风险排查入手,密切关注企业资金流向,对个别企业主的不良行为进行监控,严防信贷资金被挪用于民间借贷、炒股、炒楼等高危行为,建立了一整套预警、防控和应急处理机制,为全行小微企业信贷业务安全稳健运行保驾护航。到今年9月末,该行共为“金融支持千家中小企业健康成长计划”中的中小企业发放贷款56.95亿元,较年初增加12.51亿元,增幅达28.17%。

(通讯员 李玉杰 记者 李婷婷)

邹平农商行开办黄金业务

成为滨州市农信系统首家开办黄金业务的县级行社

本报讯 为满足客户投资理财需求,丰富理财产品,近日,邹平农商行开办了代理黄金业务,成为滨州市农信系统首家开办黄金业务的县级行社。

为将实物黄金业务作为丰富中间业务的产品,邹平农商行到已开办代理黄金业务的兄弟单位观摩学习业务操作流程、风险防控措施以及市场行情把控等内容。经多方考察遴选,最终与公司治理健全、实力雄厚、

市场认可度高的山东招金金银精炼有限公司签订了“实物黄金产品合作销售协议”,并购买黄金纯金金条20克规格300条,50克规格80条,于10月中旬正式开始代理销售,成功迈出了代理实物黄金业务的第一步。

为加强对代理黄金业务经办人员的培训,邹平农商行组织举办了代理黄金业务培训班,对实物保管员、业务销售员、复核监督员、业务对账员、审核监督员进行了集中培训,对

黄金市场的形势、国内黄金储备的现状、代理产品情况、营销技巧等进行了详细讲解,并对代理黄金业务的操作流程和制度要求进行了集中学习,确保代理黄金业务合规操作、高效快捷。

代理黄金业务的开办,丰富了邹平农商行的中间业务品种,提高了市场竞争力。

(通讯员 郭炳辉 曹琳 记者 李婷婷)

滨城农信联社

支持小微企业发展

滨城联社积极到辖内小微实体经济调查研究,了解企业基本情况、企业生产状况、产品市场前景、资金流向等,优先支持市场前景好、资金运营优、环保型小微企业发展。截至目前,今年已发放小微企业贷款25亿元,有力地支持当地小微企业发展。图为滨城农信联社信贷人员在滨州市鑫昊新型建材有限公司进行调研情况。(李曙光 黎汝冰)

