

工行菏泽分行:

## 着眼客户需求 拓展外汇交易业务



今年以来,工商银行菏泽分行以客户需要、市场需要、重点产品推广为主攻方向,突出外汇业务组合产品的高附加值优势,有针对性地推介掉存(融)通、双远期外汇买卖等重点产品,收到良好成效。至7月末,全行办理掉存通3.2亿元人民币,稳定外汇存款5230万美元;办理掉存通3088万

美元,稳定存款3088万美元。办理增益型双远期外汇买卖业务3088万美元,实现收益90.91万元人民币。通过办理掉存(融)通等产品,使企业降低了财务成本,实现了银企互利共赢。

高度重视,周密部署,该行非常重视外汇交易业务的发展,要求国际业务部门及各支行从满足客户需求、增存增收、提高人员外汇业务素质等多方面充分认识开展外汇交易类业务的重要性,认真组

织、周密部署,确保外汇交易主题营销活动有计划、有组织、有跟进、有落实。专业部门发挥统筹协调和组织推动作用,负责各项产品的业务支持和指导,认真做好产品宣传和推广。为确保各项工作落到实处,分行每月召开一次由各支行分管行长、市场营销部主任参加的国际业务调度会议,市分行分管行长每月听取工作汇报,有效地推动了业务发展。

上下联动,跟进营销。为及时把

握业务机会,分行国际业务科一方面对在该行办理的到期业务持续关注,逐笔跟踪,确保存量客户或存量业务项下能办理结售汇组合产品;另一方面,积极争揽客户的结售汇业务,扩大市场占比。经过坚持不懈的营销,终于与东明某有限公司达成了交易意向。省、市及东明支行联合为企业制定产品服务方案,并向客户详细介绍了掉存通及双远期业务的特点、办理流程等,受到企业认可和欢迎。

精细化管理,提高效率。为确保业务万无一失,该行认真梳理业务流程,按照最新操作流程要求,制定了详细的业务进程表,明确了每一项工作的具体内容、完成时间、责任人及注意事项,分行专业人员对工作进程表中的每项工作统一调度,要求规定事项必须在规定时间完成,所办理的几笔业务均及时高效地完成,保证了业务的时效性,取得了较好收益。

通讯员 李鲁民 李绍民



金融知识下乡来

近日,定陶联社积极开展“青春建功新农村、一送金融知识下乡”活动,活动由精通业务的员工组成金融知识宣传队,深入到全县各个乡镇及较大的村庄,利用集市时机,通过散发宣传彩页,现场讲解等形式,向群众尤其是青年客户群体积极宣传理财金融产品和电子银行业务,介绍消费者权益保护、反假币、预防非法集资、抵制非法金融活动等方面的知识,得到了广大群众欢迎和好评。

(何彦霖 刘勇)



“营改增”知识辅导

近日,定陶县国税局办税服务厅工作人员为前来办理“营改增”业务的纳税人讲解办理国税相关业务需准备的资料、试点纳税人增值税一般纳税人资格认定有关事项等内容,并对纳税人提供有针对性的单独辅导。图为该局办税服务厅人员对前来开具发票的纳税人进行相关知识辅导,确保“营改增”纳税人顺利开具发票。

(王彤 姚一平)

农行曹县支行:

## 个人贵宾客户综合营销活动成效显著

今年以来,农行曹县支行以“万名个人贵宾客户大营销”活动为着力点,深入推动零售业务综合营销活动,取得了显著成效。截至7月末,该行个人加权贵宾客户较年初增加1300余户;个人存款较年初增加2.7亿元;贵金属销售14公斤;个人产品覆盖率较年初提高10个百分点,以上各项业务增量均居系统首位。安排部署,突出一个“快”字。

年初,该行召开了行长、分管行长和网点负责人参加的专题会议,研究“万名个人贵宾客户大营销”活动的推进措施,结合支行实际,制定了《曹县支行“万名贵宾客户”综合营销活动实施方案》。紧锣密鼓的准备工作,确保了活动顺利快速启动。

统一思想,突出一个“齐”字。该行认真分析研判新形势下,个人高端客户对产品和服务的需

求,提出了“围绕贵宾客户做服务、做产品,推动网点零售业务经营转型”的发展思路。在网点层面搭建了贵宾客户营销服务管理平台,成立了8个网点营销小组和1个大客户走访营销小组。通过完善营销管理运行机制,明确全行统一的工作目标,做到令出一门,提高了活动成效。

活动开展,突出一个“实”字。按照活动方案的要求,该行组织

开展了专业市场营销、公私联动营销,未达标客户回访等一系列的专项活动,每次都对客户增量、存款增量、产品捆绑率等活动成效进行量化评价,总结经验,分析不足,及时调整活动措施,确保活动取得实实在在的成效。

通讯员 王付忠 赵爱丽



### “财富驿站”近期热销理财产品推荐

产品名称	发行单位	发行期	币种	期限	起点金额	参考预测 年化收益率	特点点评
“工银财富”专属资产	中国工商银行	8月14日-8月18日	人民币	92天	10万元	4.60%	收益高、风险低、周转快
中银稳富	中国银行	8月14日-8月20日	人民币	140天	10万元	5.20%	投资收益高期限丰富多种期限可供选择
交银添利91天	交通银行	8月12日-8月18日	人民币	91天	5万元	4.4%	稳健型、平衡型、增长型、进取型和激进型的所有投资者



特别提示:以上产品信息仅供参考,如有疑问,请向产品发行银行客服电话及各营业网点工作人员咨询。

本栏目互动咨询电话:13905300057 本期信息整理 刘莉



### 新毕业恋人如何圆买房梦

跟男友什么积蓄都没有,目前两人的月收入共五千,房租一年八千左右,两人基本生活费每月两千,不包括买衣服生病等意外情况。想在两年内结婚,不想求助家里。目标是五年内赚够十五万作为买房首付。

>>>理财规划

对于刚毕业的恋人来说,月薪族,无积蓄,要买房成为现代青年普遍的现象。现将5年的时间规划分为两个阶段来计算,假设2人收入的年增长率为6%,生活支出的年增长率为3%,房租年增长率为5%,家庭月入5000元,理财收益在扣除通胀后年化4.5%。第一阶段为结婚前2年,收入总额为12.36万,房租为1.65万,生活支出为4.87万,则家庭货币结余为5.84万;第二阶段为结婚后3年,2人的收入总额为21.45万元,房租为2.86万,生活支出为8.34万,婚礼花费5万元,彩礼收入3万元,婚后保险投入每年1万元,3年共计3万元,则家庭货币结余为11.09万,15万的购房首付款还有3.91万元的缺口,因此,有必要从每月工资拿出一部分收入定期投资,可以是股票型基金等风险收益比较高的投资,经计算,每月投资1100元即可实现婚后有房的愿望。

(齐讯)

### 中国银行 中国工商银行 中国建设银行 中国农业银行 中国农村信用合作社

## “2013月满中秋 金传万代” 贵金属展销品鉴会

为满足广大客户收藏、投资、馈赠需要,中国银行联合国富黄金、中国工艺、中国工美、北京宝泉、深圳翠绿等贵金属公司定于2013年8月16日至18日(周五、周六、周日)举行“2013月满中秋,金传万代”贵金属展销品鉴会,诚邀广大客户光临。

**展销时间:** 2013年8月16日-8月18日 9:30-17:00  
**展销地点:** 中国银行菏泽分行北楼一楼大厅(菏泽市中华路298号)  
**主要展销的产品:**

- 中秋系列: 金银月饼(含四家公司六大系列)
- 纪念系列: 毛泽东诞辰一百二十周年纪念金银系列产品、关公(至尊版)银、金系列邮票
- 福运系列: 家业兴旺(金、银)、节节高升金、福禄寿喜金、银章、福禄寿喜金、银条、心经平安护身符、富贵金鱼、五路财神银元宝
- 婚庆系列: 龙凤喜福金碗、同心锁、旺子成龙宝宝金锁、喜结同心金梳

以上产品采用999纯黄金、纯白银、高浮雕、镜面、喷砂、彩金、彩银等贵金属铸币工艺精心打造,每款产品均为限量发行,具有较高的收藏价值。展销会期间价格优惠,与市场价格相比有很大的竞争力。

**★县行巡展: 2013年8月13日-15日, 8月20日至8月22日**

时间安排如下:

中国银行东明支行	2013年8月13日(周二)9:30-17:00	中国银行鄄城支行	2013年8月14日(周三)9:30-17:00
中国银行定陶支行	2013年8月15日(周四)9:30-17:00	中国银行鄄城支行	2013年8月20日(周二)9:30-17:00
中国银行曹县支行	2013年8月21日(周三)9:30-17:00	中国银行成武支行	2013年8月22日(周四)9:30-17:00

咨询电话: 5699335、5699582、5699263。