

行业动态

工行存贷通:放心贷款 安心理财

工行“存贷通”业务是一种基于个人住房、商用房贷、个人经营贷款的个人类理财产品。在工行开立存贷通账户的个人贷款客户,当存贷通账户中的活期存款余额达到该行要求的抵扣起点以上时,按照“该笔个人贷款的实际执行利率-活期存款利率”的标准计算增值收益,并按月将增值收益以现金的方式返还至客户的存贷通账户,以提高客户资金收益率。

产品特点

高收益性:除获得正常的储蓄存款利息外,还可获得较高的增值收益用于弥补部分贷款利息支出;
高流动性:存贷通账户中

的存款资金可随时支取、灵活方便;

收益返还及时性:理财收益按存贷通账户日终余额“有一天算一天”;“按日计息、按月返回”,每月15日自动将收益返还到存贷通账户。

办理条件

- 1.已在工行办理个人住房/商用房贷,贷款余额大于10万元;已在工行办理个人经营贷款,贷款余额大于100万元;
- 2.申请存贷通业务时,客户名下的贷款形态正常;
- 3.个人住房/商用房贷,贷款剩余还款期限大于12个月;个人经营贷款,还款期限大于6个月;



资料图

收益模拟

李先生,住房贷款余额30万,贷款利率6.55%,存款余额25万,则李先生除可获得正常

的储蓄存款利息外,还可获得9920元的增值收益:(25-5)*80%*(6.55%-0.35%)=9920,收益率与三年期定期存款相当,但具有活期的便利。

贷款、结算、理财皆相宜

光大银行POS快贷开启商户新金融生活

专刊记者 李媛媛
通讯员 黄福壮

凭借新颖细化的小微融资服务,光大银行POS快贷自2012年底推出至今,不足一年的时间里已发放贷款20亿人民币,近日,POS快贷更是一举夺得第十一届中国杰出营销奖。

据悉,光大银行POS快贷的成功,关键在于找到了一个双方价值都能实现的营销模式,智慧地运用了现有的客户数据,精准地识别出了小微商户需求与小微贷款业务能力之间的契合点,小微企业得到了亟需的贷款且降低了贷款成本,银行在做好经营的同时降低了信贷风险。

五日内拿到无抵押贷款

无需抵押物,小微商户安装了光大银行的POS机后,即可向光大银行申请POS快贷。

光大银行将根据POS机交易流水数据,测算小微商户经营规模,并给予相应贷款,授信额度最高80万,最长授信期限2年。

与同类产品相比,POS快贷设计了标准化的申请资料及审批环节,小微商户所需提交的申请资料更简化,贷款办理流程更快捷,精准契合了小

微贷款需求“快”这一特性。

实际运作中,小微商户只需提供数份标准化的资料,即有机会最快5日内获得POS快贷的融资服务。

遵循以非“暴利”手段经营小微金融的理念,POS快贷利率水平适中,小微商户融资成本较低。此外POS快贷采取了随借随还、按日计息的还款方式,用一天算一天,不使用不收费,保证小微商户经营资金充裕的同时,最大程度降低了利息支出。

资金归集转账免费

使用POS机结算的小微商户,相当一部分拥有众多分店,往往开设了多个银行账户,每日、每月、每年的对账、转账等工作耗时又耗成本,且账户众多,难免疏于管理,资金高效运转变成难事。

对光大银行小微商户来说,上述难题已经破解。



资料图

目前,只要开通了专为小微商户开发的企业家网银和手机银行,使用其中全新升级的资金归集业务,光大银行小微商户即可实现各银行账户资金的统一归集管理,通过签约周期性扣款,自动定期归集各账户资金,降低人工成本。

更令不少小微商户动心的是,不仅归集转账手续费全免,还可通过企业家网银和手机银行随时查看各账户中每笔款项动态,全面统筹资金管理,提高资金使用效率。

专属小微理财产品

成功申请POS快贷后,小微商户即有资格申请加入“金

阳光俱乐部”。

“金阳光俱乐部”是以小微商户为核心客户的综合性高端金融服务平台。通过“金阳光俱乐部”,光大银行能够为小微商户提供家庭财富管理、企业经营与发展、证券投资、海外投资、另类投资等五大投融资解决方案,全面提升小微商户的财富及生活品质。

令不少POS快贷商户激动的是,在理财业务上持续领先10年的光大银行,针对小微商户资金流动及理财需求特征,专为小微商户开发了专属理财产品,例如高流动性的小微商户定向理财等,使得小微商户资金闲置期间可选择进入理财市场,获得理财收益。

金牌代理

太平人寿为您展现金牌代理风采



太平人寿拥有80多年品牌历史,1929年始创于上海,1956年移师海外,2001年恢复国内经营。公司总部设在上海,注册资本62.3亿元,已开设35家分公司和近900家三、四级机构。公司稳居国内中大型寿险公司行列,已连续六年跻身“中国企业500强”和“中国服务业企业500强”,连续三年获得惠誉国际“A-”评级。

金牌代理

钟华



儿时的我,接受了太多人的帮助,直至今日,生活中的我依然在享受着来自家人、朋友、公司和客户的关爱,心中一直有个梦想,要为身边的亲朋好友以及社会大众贡献一份力量。保险事业这个平台实现了我的愿望,因为它就是一份传递爱的事业,让我再帮助别人的同时成就了自己的事业。这些年,一路走来,用我专业的知识帮助众多客户转嫁风险、保全资产、平衡理财、规划幸福人生。未来,我将更加清楚自己的定位,坚持做下去,打造自己的团队,让更多的人拥有正确的保险观念,人人都能享受到保险的优势和价值,让保险产品能够更为极致地发挥其应有的功能!

金牌保险代理人是保险行业中出类拔萃的精英,为了让读者对于保险行业有更深层次的了解,促进烟台保险业健康有序的发展。即日起本报“钱景”专刊将把各保险公司最优秀的保险代理人为大家展现。

栏目联系电话:
18953550228

金融资讯

烟台市银行业开展金融知识进万家活动



金融知识进万家开幕式现场

专刊记者 李媛媛
通讯员 王建平

为加大金融知识宣传普及力度,营造宣传金融知识的良好氛围,切实提升公众金融素质和金融安全意识,加强金融消费者权益保护,推动银行业持续履行社会责任,银监会将今年9月定为“银行业金融知识宣传服务月”,在全国范围内统一部署开展首届“金融知识进万家”活动。

本次宣传服务月活动的主题为“多一份金融了解,多一份财富保障”,通过向公众介绍基础银行业金融知识,引导社会公众科学合理使用银行产品和服务,提升消费者保障自身资金财产安全的意识和能力。此次活动按照“全国统一、兼顾特色”的思路,将重点围绕个人贷款、信用卡、借记卡、银行理财、电子银行、自助设备、代销业务、非法集资八项内容进行宣传。

本次“金融知识进万家”活动呈现出以下三大显著特点:一是严格恪守公益性,金融知识宣传与银行产品服务推介彻底隔离,活动期间宣传材料不得掺杂任何商业宣传资料进行发送,不得以金融知识宣传的名义推介金融产品和服务;二是充分体现普及性,活动由银监会和各国商业银行、股份制银行、邮政储蓄银行等18家机构共同筹备,全国各地的所有银行机构全面、同时开展;三是高度强调统一性,活动的宣传材料使用银监会统一组织设计、发布的模板和标志,各银行机构均不得在统一设计的宣传材料上加注各自银行的标识或其他内容。

我市银行业金融知识宣传服务月活动于9月1日正式启动。启动仪式结束后,全市36家银行机构将各自以营业网点和官方网站为宣传阵地,通过电子滚屏展示宣传标语、张贴宣传海报、播放宣传动画、发放宣传折页、发送公益短信等方式继续开展为期一个月的持续宣传活动。

通过此次宣传活动为契机,推动全市银行业金融机构建立金融知识宣传服务长效机制,将有效促进我市银行业金融知识宣传教育,进一步提高市民识别和防范金融风险的能力和全市银行业的整体形象。

农行烟台分行个贷投放创新高

今年以来,农行烟台分行将发展个贷业务作为调整优化信贷结构,拓宽效益渠道的重要载体,进一步完善个贷营销体系,做实网点调查营销职能,以客户为中心,以产品为抓手,在防范风险的基础上,深入推进一手房贷百强千优工程和非住房个贷“四进”综合营销活动,不断增强个贷业务整体贡献度。截至8月22日,全行非农户类个人贷款较年初增加15.02亿元,创历史最好水平。

(杨新刚)