

微信红包加快“马上有钱”节奏

互联网金融或将迎来新格局

今年春节的话题除了实实在在的“红包”之外,“微信红包”仿佛成为更热门的话题。记者从身边的朋友了解到,不少人都纷纷加入了抢红包“大战”,少则十几块钱,多则上百块钱,有的仅一晚就有七百多元收入囊中,可谓战果丰硕。抢到红包的一位朋友调侃:“马上有钱”的新年愿望竟然这么容易就实现了。

微信红包靠着朋友圈立马火了,互联网金融再次向传统金融行业展示了其无穷的潜力。早在去年,阿里的余额宝上线之时,就掀起了对互联网金融翻天覆地的讨论。互联网金融凭借小资金的积累,做成了资本大蛋糕。当然,也改变了一些年轻人的理财观念。

“每天看到余额宝上一块钱或几毛钱的收益,才发现自己也

学会一点理财了。”从事网络技术的小张说,“我一直认为理财是个比较遥远的事情,或者是有人应该考虑的,是我们这种刚上班的月光族无法涉猎的领域。现在我的支付宝绑定了工资卡,留出生活费,其它的都转到余额宝里,即使几毛钱的收益,我都会很开心。”

有关数据显示,截至2014年1月15日,余额宝规模已超过2500亿元,这一数据也让传统金融行业胆寒。在微信红包背后的财付通,正在互联网金融业风生水起。

从网上购物,到网上理财,再到部分城市已经推广的打车软件,不得不承认,互联网金融正在影响人们的生活。2014年,该领域注定要迎来一场新的格局。

本报记者 李婷婷



中国银行滨州分行个金部

设立开门红业务首席代表

本报讯 近日,中国银行滨州分行为加强开门红过程管理,细化服务指导,确保实现开门红竞赛目标,中行滨州分行个金部设立开门红业务辅导“首席代表”,建立定点联系制度。

“首席代表”可赴辖内各机构,现场参与营销,提供策略支持,开展指导帮扶,及时跟进活动进度,解决问题和困难,确保各项任务分解到位、组织发动到位、客户营销到位、资源配置到位、全机构全员劳动竞赛到位。

(通讯员 刘贵翔)

建行滨州分行惠民支行

识别关联企业

保证信贷安全

本报讯 信贷业务是商业银行最基础的业务之一,是商业银行利润创收的主要来源,也是商业银行支持国家经济发展最重要的渠道之一。目前,由于国内银行分支机构对风险的管控方面的力度不够,也由于一些企业或个人心术不正,处心积虑虚构文件资料,信贷领域的风险变得越来越突出。其中,不能充分识别关联企业对于信贷业务来说是最具风险的方面之一,充分识别关联企业也已经是信贷业务执行的第一步。

近日来,建行滨州分行也已经将关联企业识别着重放在了信贷业务执行的第一步,在中小企业信贷业务中这一前后变化尤为明显。对于新营销客户,首先进行的就是关联企业的识别。1月份以来,更是将客户关联关系识别工作进一步融入到了信贷业务中,要求上报信贷业务文件中要单独梳理客户关联关系,以更加着力的行动就识别关联企业,从第一步起保证信贷的安全。相信随着充分识别客户关联关系这项工作的落实,该行信贷操作将会更加完善,信贷资金也会更加安全。

(通讯员 李海峰 崔凯凯)

工商银行滨州滨城支行

力促电子银行业务发展

为有效提升全行电子业务分流率,减轻网点柜面压力,提高客户服务效率,工商银行滨州滨城支行采取多项措施,加大营销力度,积极开展网上银行代发工资业务。

强化激励考核,提高新产品开发计件奖励力度。该行依据支行考核政策,突出重点,在电子银行产品营销方面加大奖励力度,积极动员,积极落实,重点跟进,有效提高网点全体人员营销重点产品的积极性。

加强产品宣传,提高客户对产品认知度。该行在旺季活动中,通过多种渠道,加大对网上银行代发工资的宣传力度,积极介绍先进业务与产品,极大提升了客户对网银代发工资业务的认知度,为进一步营销客户打下了良好的基础。

从细节入手,加强产品营销后续服务。为提升客户产品使用体验,该行从细节方面入手,加强产品服务工作,安排客户经理亲自上门对客户客户经理进行培训、辅导,实时帮助客户解决使用过程中发生的问题,并积极开展客户体验活动,受到客户一致好评,提升了网银代发工资产品的口碑,拓展了该业务的营销空间。

(刘玲娟)

中国平安社交金融“1333”战略亮相

壹钱包测试版上线

1月16日,中国平安在沪举办互联网金融战略春茗沟通会,首次公开“1333”社交金融服务平台战略。作为平安社交金融战略的创新产品,壹钱包内测版当天上线,针对平安内部员工及部分客户进行测试,广泛征集意见。

中国平安集团董事长马明哲、总经理任汇川携平安互联网金融“5虎将”出席沟通会,并就互联网金融的行业趋势、平安的互联网金融战略、门户布局和人才团队做了介绍。

马明哲表示,平安是互联网金融新来的“小伙伴”,向百度、阿里、腾讯(BAT)等优秀前辈学习,多元互补,共同为

客户提供更多、更好的服务。

目前市场上移动互联服务平台主要有社交电商和社交通讯两类,平安也有着清晰的定位,将依托于金融企业的核心优势,立足于社交金融,从现实金融生活切入,将金融融入“医、食、住、行、玩”的生活场景,实现管理财富、管理健康、管理生活的三大功能。

1月16日上线的壹钱包内测版由平安付负责开发。平安付的董事长兼CEO王洁凤在会上表示,此次推出的壹钱包测试版主要具备转账支付和社交聊天功能,随着壹钱包产品的进一步升级,中国平安的金融全牌照优势将让壹钱包的功能拥有更多可能,未来将

成为一款能“赚钱”、“花钱”、“省钱”、“借钱”、“打电话聊天”的电子钱包。

据王洁凤介绍,作为一家综合金融企业推出的移动互联网服务终端,投资理财是“壹钱包”的独特优势。未来,通过“壹钱包”,用户将能够投资平安旗下及各家金融机构的金融产品。“借钱”指的是“壹钱包”兼具信用支付的功能,可以先花钱再还钱。此外,“壹钱包”将会具有333种生活应用场景,可在万里通的20万线下商家,300个主流电商平台“用钱”,O2O方便快捷,365天天使用,多种支付方式,代替现金和信用卡;同时用“壹钱包”支付还可获得

万里通积分,消费越多,积分越多,优惠越多。

作为针对时下年轻人的一款支付类产品,“壹钱包”还特别开发了社交功能,钱包不仅可以支付,还可以聊天,通话,发起群活动,AA分账等,有趣又符合用户需求。而作为春节前上线的测试版,其“发红包”、“讨红包”的功能显得极为应景。春节期间,配着动画向朋友或长辈,讨、发红包,时尚又讨喜。

目前壹钱包测试版的用户对象主要是平安内部员工,同时也将邀请部分平安客户进行测试,正式版将等到测试结束之后,面向大众客户正式推出。

太平洋保险推出限时发售新品“东方红”

1月26日,由中国太平洋人寿保险股份有限公司主办的“2014‘看见东方’财经论坛暨太平洋保险新产品发布会”在上海举行。

本次财经论坛邀请了高盛投资银行资深中国经济学家、执行董事邓敏强,上海财经大学博士导师、上海自由贸易区研究院秘书长陈波,《21世纪

商业评论》发行人吴伯凡,太平洋资产管理有限责任公司总经理助理程劲松,共同探讨中国经济发展前景和十八届三中全会及上海自贸区对中国经济、对金融保险市场的深远影响。

乘改革开放的东风,中国太平洋保险在本次论坛上隆重推出了【东方红保险理财计划】,将充分利用全面深化改革

和自贸区等诸多契机,与客户一起共享改革红利和美好未来。

据悉,【东方红保险理财计划】限时发售至3月底,分为针对少儿客户的【东方红·少年智保险理财计划】和针对成人客户的【东方红·老来福保险理财计划】,是一款为客户提供从教育金到养老金的全生命周期覆

盖的保险理财产品。保障计划由【东方红·少年智年金保险(分红型)/东方红·老来福年金保险(分红型)】、【附加财富管家年金保险(万能型)(2013版)】、【附加投保人豁免保险费意外伤害保险】组成;集分红的规划性和万能险的灵活性于一体,为客户捕捉未来投资机会,锁定一个更好的未来。

治骨病有良方 只需4元

人过中年,软骨磨损,退化,风、寒、湿、邪毒的侵袭,极易出现膝关节活动不灵变,蹲不下站不起,上下楼疼痛费劲,走路打软腿,久坐站立时僵直迈不开步,弯曲时咔咔作响……最初不太在意,直至行走疼痛难忍,面临手术换关节。

迷茫绝望之时,一种配方齐,见效快的治骨奇方《普林松》纯中药制剂让无数骨病患者重获新生:该药由骨科泰斗蒲林松致力骨病研究50余年,精选秦岭长江以南深山猕猴桃草做引经之药配伍24野生名贵药材,经北京上海骨病研究院联合助力数十载研制而成。

经数万例骨病患者临床验证:能有效激活老化风湿的骨细胞,修复受损骨膜及半月板,让骨质增生骨刺溶解分解,驱逐风寒湿邪毒,消除积水和无菌性炎症,快速见效。凡膝关节骨刺增生,风湿、类风湿、腰椎突出、

颈椎病、滑膜炎、半月板损伤、软骨软化等症引起的疼痛、麻木、肿胀、积水、僵硬、四肢麻痺、腰膝无力等,不管病情多久,只要服用国药准字z20060213药品普林松以后关节疼痛、水肿消失。按疗程治疗1个月关节不疼不僵,蹲起自如,2-4月跑步锻炼犹如常人。几十年骨病好了,好多患者康复后拍片正常了,拍手称好疗效杠杠的。

好消息:“好药价不高,疗效不打折,正月大优惠”为解决骨病患者的痛苦厂家拿出1000万盒药以低于市场三分之一的价格在我市大力推广,患者只需承担三分之一的药费,其余厂家掏腰包,原价一疗程四个月的量1440元,现在只需480元每天只需4元,你既可用上这治骨良方。

抢购热线:400 655 3488

免费送货 药到付款

兴业银行举办“汽车分期送礼”活动

记者从兴业银行了解到,即日起至2014年3月31日,该行将举行“汽车随兴购,分期送好礼”活动。

活动期间,兴业银行汽车分期客户成功办理兴业银行12期、24期、36期大宗分期业务,分期金额在10万元(含)以上的分期客户,可获赠200-800元面值不等加油卡一张。

客户完成车辆抵押登记手续后方可领取礼品。领取时需出示本人身份证、购车发票原件、刷卡小票原件及车辆行驶证,需客户本人领取。

领取油卡要求:(1)首付款不得低于购车发票金额的30%(分期金额50万元以上的,首付款不低于40%),银行实际发放贷款不超过购车发票金额的70%。(2)客户抵押完成,业务经办人将全部资料收齐后,由业务经办带领客户至兴业银行商务中心登记领取。(3)领取时间:2014年2月10日-2014年4月10日期间工作日的9:00-16:00。

(本报记者 李婷婷)