

理财私人定制

新婚夫妇巧理财 装修生娃两不误

案例:

我和老公今年刚结婚(俩人都25岁),准备明年要小孩儿。俩人每月收入分别为4500、3000(扣除五险一金加公司住宿费后)。另有42万的房贷,每月还2100,扣除俩人公积金后还现金1100。身上现有的钱就只够装修房子了。平常就是定期存款,零存整取,就没别的理财方式了。还请理财师指导一下我该如何在以后的生活中理财?

中国银行滨州分行营业部理财经理王兰

结合客户所描述的个人情况,针对年轻的准妈妈、准爸爸一族我们提供理财建议如下:

1、基金定投:每月工资除交房贷剩余,建议该客户选择稳健型基金开通基金定投业务,每月200元起投,既有收益空间,又可起到强制储蓄作用,为未来宝宝的生活做准备;

2、EMV信用卡:中行EMV信用卡为多币种信用卡,支持海淘付款,宝宝生活用品、奶粉等海外购物无忧;

3、理财产品:如果能

确定期限,可以将装修款购买短期银行理财产品(保本型、非保本浮动收益型等多款不同期限、不同收益的理财产品),在承担一定风险同时增加收益;若不能确定使用时间,还可以选择日积月累、收益累进等随用随取产品可供选择,收益为活期的5-8倍。

4、账户贵金属:对于这样的上班族,还可利用下班时间进行黄金、外汇交易赚取价差盈利,24小时不间断交易可以提供更多的获利机会。

无论您是刚踏上工作岗位的职场新人,刚拥有甜蜜婚姻的小两口,还是三口之家的成熟家庭,肯定都存在着这样那样的理财困惑。

即日起,本报将和专业理财师为您打造专属的理财规划,您还可以将自己的理财心得同广大读者一同分享。

参与方式:

将您的财务状况和理财目标以文字方式发送给我们,需注明电话联系方式。您可以通过以下途径与我们联系:

- 1. 邮箱79324091@qq.com
2. 通信地址:滨城区黄河十路渤海九路锦城大厦八楼齐鲁晚报今日滨州金融工作室
3. 加微信

参与活动者,将有礼品相赠。



招行生意贷,贷来好生意

小微企业主及个体商户可享更便捷的金融服务

招商银行积极响应党中央、国务院关于改进小微企业金融服务的要求,积极探索针对微型企业的金融服务方式,走出了一条小微企业金融服务的发展新路。

招商银行“生意贷”产品以“超额抵押贷、配套增值贷、小额信用贷、供销流量贷、POS流量贷、专享信用贷”六大标准产品为核心,辅以“联保贷、担保贷”等区域化产品进添彩,形成丰富多样的小微贷款产品体系,为小微企业客户及个体商户提供前所未有的

的贷款产品选择。

比如“小额信用贷”,只要“有房,有家,有经营”,即可凭本人良好信用记录,在招行获得50万元的生意贷,用于生意经营;“POS流量贷”,凭借POS收单流量即可获得相应额度的贷款;还有“配套增值贷”,对于已经在招行申请抵押贷款的优质客户,在不需原有房产解押的情况下再提供原有房产的配套增值贷款;同时招商银行还针对本行优质客户退出专属信用贷。

招商银行在上述“免

抵押”小微贷产品创新的过程中,对传统抵押贷也进行产品创新,用住房、写字楼、商业用房等房产抵押,最高可获房产价值100%的超高额度,抵押范围更广,价值更高。

开通招商银行独家功能“周转易”功能,还可通过电话、网上,银行等电子渠道,实现7天x24小时的贷款随用随借,随借随还。贷款按天计息,不使用不收费,既能保证企业经营资金的充裕,又能够最大限度地节约利息支出。

另外,生意一卡通是

国内首创的集融资、结算和生活于一体的面向小微企业主和个体工商户的专属银行卡,通过网上银行办理国内转账汇款,无论本行、他行,无论本地、异地,无论金额大小,转账汇款手续费全免,而且转账资金实时到账,从此告别高额转账费用,轻松实现免费支付。

同时,招商银行将通过超级网银功能为小微企业主提供免费跨行自动收款服务,实现跨行多账户的统一管理,告别手工操作时代,省时省心又省力!

中国平安业内首推雾霾健康险



3月18日,中国平安宣布正式“向雾霾宣战”,启动2014平安低碳100行动计划,并推出平安雾霾指数险,并承诺每售出50份雾霾险,平安将种下1棵树,同时将向受雾霾影响最严重的5个城市的环卫工人赠送500份雾霾险,以实际行动参与应对雾霾对环境健康的威胁,通过金融产品及服务创新促进社会可持续发展。据了解,中国平安推出的雾霾险分为两款,一款是由平安养老险推出的平安雾霾健康险,一款是由平安产险推出的平安雾霾指数险,两款雾霾险即对雾霾

带来的健康损害给予补贴,又能免费为投保人安排身体检查,同时关注空气指数对环境的影响,全方位保障居民健康生活的切身利益。

此次推出的平安雾霾健康险,为业内首个为雾霾下居民健康设计的健康保险产品,专项承保雾霾下的高发癌症一肺癌,特别关爱儿童和老人,为特定呼吸系统疾病提供住院津贴,保费金额亦可随心搭配。此外,如果连续7天AQI(空气质量指数)指数超过300,保费超过100元的投保人,将获赠肺功能及耳鼻喉检查;保费超过500元的投保人,将

获赠肺部CT检查。

而平安产险推出的平安雾霾指数险,重点关注空气质量指数,一旦所在城市AQI爆表,投保人即可获赠。该产品将于3月19日-26日在平安产险“微门店”上线,面向北京、石家庄等7城市居民和旅游者,10元投保最多可获得350元雾霾津贴。

中国平安表示,作为2014年低碳100行动的重要组成部分,此次推出的两款雾霾险满足了消费者对环境和健康的实际需求,是中国平安创建绿色公司、推动绿色金融、参与绿色公益的具体实践。

提升保险服务质量,维护保险消费者权益

注意机动车险理赔时效,为选择保险公司提供帮助

如果你现在步行在滨州的大街小巷,或是开车行走在市区的道路上,恐怕所有人都会有一个相同的感受,就是道路上的车越来越多了。今年我市统计局公布的《2013年滨州市国民经济和社会发展统计公报》中,城镇每百户居民家庭主要耐用消费品拥有量这一指标中,家用汽车的拥有量达到了38辆,而这一数据在2003年的统计公报中仅仅只有1辆。在农村每百户居民家庭主要耐用消费品拥有量中,汽车(生活用)的拥有量也达到了23辆,而在2003年时这一指标还不到1辆,仅有0.9辆。2013年我

市新增机动车8.5万辆,平均日增加350辆,可以说,我们已经步入了汽车的时代。

汽车在带给我们方便的同时,交通事故也随之而来,机动车辆保险就是为了帮助车主规避风险,保护自己的有力武器。根据滨州市保险行业协会的统计,2013年驻滨各保险公司承保机动车辆73万余辆,机动车险的赔款也达到了9.36亿元。车辆的快速增加,与之相关的各类事故也层出不穷,车险理赔也成为人们最关注的问题。

自2013年7月开始,滨州市保险行业协会每季度都在相关报纸上刊登我市私家车

交强险、商业险理赔效率指标,指标主要包括“5000元及以下案均结案周期”、“5000元以上案均结案周期”、“件数结案率”等三个与消费者利益直接相关的指标。到目前为止已对外公布了三期数据,通过定期公布各公司私家

车在交强险、商业险理赔各环节的核心数据,可以使广大保险消费者清楚的掌握我市各财产保险公司的理赔水平和差距,从而选择理赔服务好、时间快的公司进行投保,用市场的手段推动各财产保险公司不断提升理赔服务的质量、水平和速度。这一机制实施以来,通过数据分

析,各公司的理赔时限和结案周期都有了不同程度的提高。广大车主可以在购买机动车险时参照这一指标,再根据自身的需求选择合适的保险公司进行投保,以获得最佳的保险服务。

不断提升理赔理赔的时效,还需要保险公司、监管部门、行业协会以及广大保险消费者的共同努力,我们相信,随着当前和今后更多促进车险理赔工作的措施不断出台,有了好的基础,今后机动车险理赔将更加方便、快捷,消费者的合法权益也将更多的得到保障。

(滨州市保险行业协会)

财金资讯

中国银行滨城支行叙做辖内首笔车位信用卡专项分期业务

近日,中国银行滨城支行积极创新,充分挖掘客户需求,成功叙做辖内首笔车位信用卡专项分期业务。该行将信用卡专项分期作为战略产品进行推广,通过电话联络、上门走访等形式,向市内各楼盘宣传车位分期业务的办理条件及优势。滨城支行将积极配合开发商进行车位团购办贷款等系列活动,促进车位分期业务健康持续发展,提升卡分期中间业务收入,为中国银行专项分期业务的发展开创新局面。(通讯员 刘贵翔)

工商银行滨州邹平支行营销内保外贷业务获佳绩

工商银行滨州邹平支行紧紧抓住内保外贷营销的有利时机,以内保外贷业务作为旺季服务的一项重要工作,积极营销内保外贷业务,截至2月末,成功营销三个项目,金额达7.4亿元。

挖掘客户,寻找机会。该行对具有外汇业务的法人客户进行逐户分析,结合客户实际需求,筛选出主要营销客户,向企业营销内保外贷业务。

悉心钻研,掌握专业知识。该行营销部门齐行动,全面了解国内外发展形势,借鉴以往成功案例,研读相关文件及法规,熟知业务流程及规定。

上下内外联动,为客户提供专业服务。该行由分管行长、市场部主任、客户经理组成内保外贷营销小组,联合市行省行专家,积极与国外行取得联系做好沟通,确保业务的顺利开展,在业务较快发展的同时,为客户提供了便捷的金融服务,得到客户的一致好评。(肖飞)

招商银行引领离岸金融新时代

招商银行离岸金融特色产品中的离岸背对背信用证已成为很多进口型企业采用的产品。企业将融资平台从境内转移到境外,在降低财务成本的同时,积累境外信用记录、增强境外平台实力、拓展国际市场、积累跨国运营经验。

不过,境内开立的背对背信用证外币币证一般不能超过90天,如果境内公司希望进一步延长账期,可以选择招行的离岸委托开证产品。

离岸委托开证与离岸背对背信用证的流程大体相似,最大不同在于境内公司与境外关联公司之间改用托收结算,操作更为简便,且账期可以延长至90天以上。

(1)产品简介:离岸委托开证是指境内公司通过招商银行境内分行委托离岸部根据境外关联公司的申请开出信用证的业务。

(2)适用客户:在中国大陆注册设立、在境外设有分支机构或关联公司的企业客户,且通过其境外关联公司对外采购(特别是有农产品、石油、矿产等大宗商品进口需求的企业)。境外关联公司与供货商之间以信用证(委托开证)为结算方式。希望利用境外的低价格资金降低进口融资的成本;通过境内外市场差异,合理实现增值需求。

(3)产品特点:企业可统筹安排境内外资源,满足境外公司融资需求;获得低成本的境外融资,解决境内融资规模问题;境内公司与境外关联公司以D/A方式结算,可使境内客户合理延长账期;与境外汇率风险管理工具相结合,合理实现增值需求。

(4)办理流程:只需向招商银行提交办理委托开证的承诺函及境外关联公司的开证申请书,招商银行离岸部据此开出信用证。如有融资需求,境外关联公司可直接向招商银行提出离岸融资申请。(通讯员 荆鑫)