

央行降息

资产配置现金管理很重要

上月,央行的降息不但让很多市场人士感到意外,也让更多的一般型投资者更关心国家大事了。很多市民朋友们都会问,把钱存在哪个银行最合适。

全民关心宏观经济了,这是件挺好的事。不过,投资者是不是有必要那么精细地计算各种银行利息的格算方案。由于新媒体的扩张,投资理财信息类的从业者为了增加自己被关注的可能性,会在实质内容没有改善的情况下扩大自己发出的消息在整个系统中的权重。用词夸张成了一种“新常态”。所以,在投资者的脑子里,原有的形容词体系需要一些调整,比如“史上最强”、“史上最强”、“史上最强”……,意思大概就是每月一次,“一张图看懂”,意思是80%

的可能性你看完之后毫无收获。

其实,在加息的背景下,你最应该关心的不是把你的现金存在哪个利息稍高0.1%的银行里吃利息,而是应该盘算一下,你的资产配置是不是应该做出转换。

作为投资者来讲,现在是显示出超级投资者和一般投资者差别的时候了。在流动性继续扩张的情况下,中国内地的资本市场会普遍受益。投资者应该做的就像在超市里选便宜货的人一样,在市场上购买那些性价比足

够高公司的股票。在这里要说说那些金融公司的股票,市场对互联网金融的冲击(其实大多数人不知道互联网金融到底给金融带来了什么)和中国金融的风险估计过高,但是事实上这些金融公司没有大家预计的那么糟糕,而它们的价格又足够便宜。

当然最重要的是,做好你的现金管理。如果资金的流动性继续全方位宽松的状态(现在还不能这么确定),对于很多投资,比如黄金或者中国内地一般城市的房产是不是应该买进,是件非常难说的事,但是,投资者应该为那些风险较高的投资份额做些准备。这需要你增加现有资产的流动性。比如,在适当的时候投资者应该卖掉那些低风险低收益的投

资产产品,为可能进行的新资产配置准备好现金。

此前由于政策原因,在经济减速情况下,楼市成交也迅速放缓,前景渐渐蒙上了阴影。而此番降息会间接刺激购房,对楼市起到了部分“提振”作用,因此房地产估计会软着陆落地。短期来说,这对股市上的地产股有较直接的利好。当然房地产未来还很难说,毕竟现在人口红利在减少,市场渐渐供大于求。对于降息后房地产软着陆,房地产类投资资金可适当往债券方向倾斜。一般来说,随着银行存款利率、理财产品收益率下行,投资者会选择购买国债、企业债作为替代品。

对债券市场而言,国债收益率将随着银行利率的下降而

降低。但债券市场的整体交易,却会因为资金流动性增强而受到一定力度的促进,债券变得更有利可图。

对大多数以房产为最大资产比重的家庭,不做其他投资的话,房价未来的上涨不再明显,意味着靠房产资产来进行账面增值的趋势将放缓。意识到此的投资者可能会选择其他方式投资,推出房产投资,其他投资活动会增多。此举会触动部分二套房、三套房、多套房的交易的进行。

就像理财专家一直强调的,投资最好以小步伐跑步前进。所以,即使在你进行资产配置过程中,现金管理也非常重要。

(宗永)

济宁农行 开展国家宪法日宣传



12月4日是国家宪法日,农行济宁分行以“弘扬法治精神,推进依法治国”为主题,制作宣传展板,设立宣传桌发放宣传折页,开展金融知识咨询活动,并通过LED屏等多种宣传形式和普及渠道深入开展宪法及金融法律法规宣传教育。(王恩生 摄)

建行济宁兴唐支行 深化服务管理提升服务水平

本报讯 建设银行兴唐支行积极打造“优质服务”的口碑和品质,不断深化和提升的服务细节管理。为此,该行全体员工近期每天坚持“7+7”演练和营销服务演练,把压力转

化成动力,把细节当重点,坚持举手服务、双手递接,坚持大厅致胜,坚持十字文明用语,坚持苦练内功,不断进取。营业室各个岗位各司其责,联动营销,为固化服务水

平不断努力。

另悉,该行积极与市行服务推进办联系,针对服务现状,固化服务流程,不断提升网点服务水平,争取为客户提供更好的服务。(张静)

工行济宁开发区支行 电商平台客户拓展迈入快车道

本报讯 今年以来,工行济宁开发区支行主动适应互联网金融发展模式,加大对融e购电商平台优势宣传力度,进一步丰富客户金融服务手段。截至11月末,该行成功营销上线2户当地企业,另有2户正在准备上线,电商平台客户拓展迈入发展快车道。

精选优质客户,推介融e购平台。该行认真对域内客户进行筛选,精选优质客户,上门推介工行融e购电商平台,并注重根据客户特点进行产品营销,对优质客户营销做到因人而异,量体

裁衣,从而不断提高优质客户重点产品渗透率,同时提升客户忠诚度和信任度。

利用融e购平台,深挖客户贡献潜能。在推介工行融e购平台时,对发现的目标客户及时跟进营销,重点营销基金、保险、理财产品、理财金卡等,同时客户经理、大堂经理、理财经理等岗位紧密配合,进一步提升优质客户产品营销成功率。

公私联动营销,提升营销成效。由市场部、个贷部门提供优质客户名单,通过开展融e

购电商平台沙龙或走进企业等方式,加强客户营销维护,同时进行产品渗透,不断深挖客户贡献潜力,提高客户拓展营销成功率。

做优服务维护,形成市场美誉。客户经理不定期开展新老客户回访,在让客户在体验到工行融e购平台强大的品牌营销优势下,主动热情,积极跟进工作,不断赢得新老客户的信赖与支持,形成良好的市场美誉度,吸引更多优质客户前来办理业务,进一步提升市场开拓能力。(张国庆)

建行济宁兖州支行 “冷”局面,“热”服务

本报讯 上月,央行宣布下调金融机构人民币存贷款基准利率,同时将存款利率浮动区间的上限由基准利率的1.1倍调整为1.2倍。此举又向着利率市场化迈进了一步。随后多家银行利率上浮20%,以吸引更多的存款。在此次降息以及互联网金融快速发展的双重影响

下,银行之间的存款争夺将更加激烈。面对这种局面,建设银行济宁兖州支行相关负责人表示,银行要做的是继续保持优质的服务,充分利用好的产品,比如个人特色储蓄等。另外受降息利好影响,股市拉出5连阳,今后一段时间股票型基金也会是营销的重点。

据悉,自降息之日起,该行网点已成功营销个人特色储蓄344万,股票型基金48万。距离年底还有1个多月的时间,在这段时间里该行网点将加强服务,突出这些营销重点,同时兼顾其他业务指标,争取打一个完美的“2014收官战”。

(洪腾)

济宁中行 开展突发事件应急演练

本报讯 近日,济宁中行开展2014年库房突发事件应急演练。演练模拟发生押运中断、运钞途中发生故障、系统故障、库房发生被盗等突发事件的情况下,各部门的应

对措施与响应能力,此次演练极大的提高了该行运营业务应对突发事件的能力,有助于最大限度保障客户资金安全。

(张猛)

济宁中行 开展“美化营业环境、共建温馨中行”活动

本报讯 为了美化营业环境,给客户营造一个整洁、温馨、舒适的服务环境,同时给员工营造一个有序、文明的工作氛围,为客户提供更优质的服务,济宁中行在市行本部机关开展“美化营业环境、共

建温馨中行”活动。

通过本次活动,济宁中行本部营业和办公环境得到改善和提升,为客户提供了更加舒适的服务环境。

(张猛)

中行曲阜支行 成功举办“倾城夜艳”银企慈善活动

本报讯 近日,由中行曲阜支行主办的“2014倾城夜艳·慈善盛宴——曲阜站”活动在曲阜香格里拉酒店举办。活动为家住曲阜石门山镇的白血病贫寒患者张某某现场募集捐款,共筹集善款4万余元。活

动呼吁更多爱心人士参与公益事业,关爱弱势群体。曲阜中行以活动为契机,继续参与社会公益事业,承担社会责任,为客户和市民提供最为优质的金融服务。

(张猛)

济宁中行 参与“善行义举进企业”活动

本报讯 近日,济宁中行积极参与济宁市总工会“善行义举进企业”活动,投身社会公益事业,同

时积极加强自身职工职业道德建设,以“四德”推进银行文明服务,体现社会责任。(张猛)

建行济宁金乡支行 做好贫困生开户工作

本报讯 近期,金乡县全县学校贫困生开户集中办理,建设银行金乡支行营业室为更好服务于贫困生开户,网点设置专门窗口为其办理,及时进行开户资料审核,对贫困

生资料不全,大堂经理及时提醒客户如何办理。以减少客户等待时间,对客户遇有特殊情况,为客户开通绿色通道,及时为客户排忧解难,赢得了客户的赞誉。(侯长恩)

济宁工行开发区支行 电商平台客户拓展迈入快车道

本报讯 今年以来,工行济宁开发区支行主动适应互联网金融发展模式,加大对融e购电商平台优势宣传力度,进一步丰富客户金融服务手段。截至11月末,该行成功营销上线2户当地企业,另有2户正在准备上线,电商平台客户拓展迈入发展快车道。

该行对域内客户进行筛选,精选优质客户,上门推介融e购电商平台,并注重根据客户特点进行产品营销,对优质客户营销做到因人而异,量体裁衣,从而不断提高优质客户重点产品渗透率,同时提升客户忠诚度和信任度。在推介融e购平台时,该行员工对发现的目标客户及时跟进营销,重点营销基金、保险、理财产品、理财金卡等,同时客户经理、大堂经理、理

财经理等岗位紧密配合,进一步提升优质客户产品营销成功率。

据悉,为稳步提高客户拓展营销成功率,该行公私联动营销,由市场部、个贷部门提供优质客户名单,通过开展融e购电商平台沙龙或走进企业等方式,加强客户营销维护,同时进行产品渗透,不断深挖客户贡献潜力,提升营销成效。

做优服务维护,形成市场美誉,对进一步提升工行市场开拓能力意义重大。客户经理们通过不定期开展新老客户回访,在让客户在体验到工行融e购平台强大的品牌营销优势下,主动热情,积极跟进工作,不断赢得新老客户的信赖与支持,形成良好的市场美誉度,吸引更多优质客户前来办理业务。

(张国庆)