

降息后,理财产品怎样买?

中长期理财产品可锁定高收益

距离降息已经过去了一周时间,理财产品市场也有了直接反应,数据显示,上周,银行理财产品收益水平小幅下行0.03个百分点。理财人士建议,在降息通道中,投资者可尝试选择中长期理财产品锁定高收益。

上周一降息后,各银行也根据自身情况下调了存款利率,虽然存款利率浮动的空间

继续加大,但银行上浮的空间似乎达成了共识,几乎没有银行的存款利率上浮1.3倍,更别提上浮1.5倍,各银行间的存款利率相差不大。

近半年来股市非常火爆,也一定程度地影响到银行存款,在理财产品表现方面,虽然受降息影响,但影响却没有表现得那么突出。数据显示,上周,银行理财产品收益水平小幅下

行0.03个百分点。

张女士最近手机上经常收到很多基金发行的短信,“虽然现在股市很火,基金赚钱也比较快,但我还是比较保守的,更愿意买点理财产品,降息后,也在比较哪家银行的收益比较高,不过大部分理财经理都建议买些中长期的理财,毕竟将来降息的可能性还是很大的。”

而记者从各大银行了解

到,中长期理财产品和短期理财在收益率上确实存在不小差距,如某国有银行的一款35天期限的理财产品年化收益为4.5%,而另一款期限241天的产品年化收益则为5.4%。在降息通道下,为了防止未来继续降息,投资者可选择购买中长期的理财产品提前锁定高收益。

(本报记者 李婷婷)

太平人寿“名家之约”讲座全国巡讲

在活动创办四年后,太平人寿首次“名家之约”系列讲座进行全面升级,计划在本年度5月-9月期间,采用全国巡讲的方式,力邀李稻葵、姚景源、叶檀、卢勤、王芳等逾十名知名学者和权威专家,在全国17个省市,通过现场讲座为太平人寿客户带来知识盛宴。

2015年正是太平人寿“名家之约”系列讲座创办的第五年。作为公司回馈客户最为重要的“精品”服务项目之一,“名家之约”通过邀请财经金融、健康养生、子女教育、企业管理等领域内的知名专家学者,以名家专场、嘉宾座谈的形式,向太平人寿的客户分享自身宝贵的专业见解、知识经验。截至目前,太平人寿已经举办了22场“名家之约”讲座,期间,高品质的讲座内容不仅获得客户的支持好评,也积累起一批各界顶尖的专家资源,形成了太平人寿客户的私人“大师级智囊团”,搭建起客户客户专属的咨询交流平台。

随着活动的持续开展,客户对“名家之约”的认可度和期待值不断上升。此前公司一直采取的“主会场讲座+分会场视频直播”模式虽然能同时兼顾逾万客户实时参与讲座的需求,却无法让更多客户希望近距离与专家交流对话的愿望。为此,太平人寿特别在本年度对“名家之约”项目进行升级,充分整合专家资源,在全国17个省市开展“名家之约·智慧连城”全国巡讲活动,在5月至9月期间,以每月2至3场的高频度,通过现场讲座的方式,让各地区的客户得以亲身参与智慧激荡的知识盛宴。

(通讯员 刘学静)

工商银行滨州分行

推进小微企业金融业务稳定发展

今年以来,在滨州市小微企业资金链趋紧、信贷风险压力增大的情况下,工商银行滨州分行按照市委市政府实施“中小微企业成长工程”的各项要求,开发适应市场需求的小微企业融资产品,推出“网贷通”、“标准厂房按揭贷款”等产品,帮助小微企业稳定生产、度过难关。该行围绕产业链、供应链生态建设,努力拓展核心企业上下游的小微企业客户,推进小微企业集群

化、规模化发展,重点培育一批行业定位准、市场前景好、客户基础牢、技术能力强的优质小微企业客户,保证其快速健康发展。他们根据不同企业制定不同产品对接模型,通过试点带动、分层营销,大力拓展供应链、产业集群业务,对存量小微企业客户进行梳理,能够挂接核心企业供应链的客户积极挂链,扩大融资量,降低保证贷款比例,化解担保圈。

他们通过加大小企业直贴业务推广力度,积极推广网贷通、经营型物业贷款、标准厂房按揭贷款等小企业融资支持新模式。与供应链融资业务相结合,探索核心企业挂链模式带动小微企业业务发展,探索商圈和政府采购供应链模式,以新三板上市企业开展小微企业业务为亮点,积极联系上市企业,跟进做好金融服务工作;发挥科技信息优势,加快发展网络融资业务。加

强电子供应链、网贷通、易融通等既有网络融资产品的营销推动,通过实施银企互联,推动上下游客户和应收账款的核实方式由线下纸质确认转为线上电子确认,从而有效控制风险。在出现复杂多变的经济环境,不断聚集的各类风险形势下,该行小微企业贷款余额仍然继续保持40多亿元的规模,有效地推进了当地小微企业的金融业务稳定、持续、健康发展。

兴业银行滨州分行

实现小微企业集群发展

在当前经济发展进入新常态,下行压力持续增加的形势下,兴业银行滨州分行不断探索小微企业服务模式,借助小企业“易速贷”、“交易贷”、“连连贷”三大优势创新产品,不断简化业务流程、提升效率,以实际行动助力“大众创业、万众创新”,实现了集群发展。

为支持小微企业发展,该行一方面该行坚持专业化运

营,成立了专业小微企业服务部门,把小微客户管理纳入精细化管理的轨道,具体负责小微企业客户政策的制定和落实。同时,根据经济的发展形势,做好区域经济特点的研究,及时筛选新的客户,将符合国家产业政策、成长性好、企业组织结构清晰、管理规范的小微企业纳入该行业务的发展规划。另一方面该行不断优化审批流

程,以实际行动扶持小微企业发展。近年来,尤其是2014年以来,因经济下行辖区内部分小微企业出现还款难、融资难等问题,该行审批部门及业务管理部门及时会商,不断尝试简化审批流程。在存量客户到期续作上,该行实施名单化管理,确保到期日当天即对还款意愿良好、及时还款且经营正常的企业进行续作放款,还款与放

款实现了无缝对接,有效支持了该类企业的正常生产经营;在新客户准入方面,该行合并流程、精简操作,相关部门联合考察客户,既缩短了分头行动所需时间,也能全面快速评判客户风险,提高了审批效率。截至一季度末,该行小微企业贷款余额达8.84亿元,半年来续贷笔数达到135笔,额度逾7亿元。

车界资讯

东风雪铁龙运景4S店开业



华北大区主任程相甫致开幕辞。

5月17日上午10点18分,西区渤海24路东风雪铁龙运景4S店举行了盛大的开业典礼。活动现场,东风雪铁龙厂家领导和滨州的各大媒体以及各位新老用户见证了这神圣的时刻。

山东滨州运景汽车销售服务有限公司成立于2014年10月,隶属于滨州交运集团,注册资金陆佰万元。员工60余人,建筑面积达6000余平方米。现有发动机检测设备、变速器检测设备、汽车故障电脑诊断

(刘建波)

仪、电脑四轮定位仪、大型汽车钣金整形设备、液压举升机、烤漆房、电脑调漆设备等各种大型维修检测设备。专用检测设备、专用汽车维修工具全部由东风标致厂家提供。人员都是经过厂家严格培训后上岗,现有高级技师5名,专业化团队,售后车辆维修、检测、销售、信息反馈全部微机化管理。设备工艺先进、服务质量上承、管理严格规范。

东风标致运翔4S店开业



山东大区赵卫华赵总致开幕辞。

5月17日上午10点18分,西区渤海24路东风标致4S店举行了盛大的开业典礼。活动现场,东风标致厂家领导和滨州的各媒体以及各位新老用户见证了这神圣的时刻。

山东滨州运翔汽车销售服务有限公司成立于2014年10月,隶属于滨州交运集团,注册资金陆佰万元。员工60余人,建筑面积达6000余平方米。现有发动机检测设备、变速器检测设备、汽车故障电脑诊断仪、电脑四轮定位仪、大型汽车钣金整形设备、液压举升机、烤漆房、电脑调漆设备

等各种大型维修检测设备。专用检测设备、专用汽车维修工具全部由东风标致厂家提供。人员都是经过厂家严格培训后上岗,现有高级技师5名,专业化团队,售后车辆维修、检测、销售、信息反馈全部微机化管理。设备工艺先进、服务质量上承、管理严格规范。

东风标致运翔店为客户“从心出发”,一句看似简单的承诺,却是用真诚一点一滴来兑现的。正是因为点滴的积累,滨州运翔东风标致才能拥有如此众多的忠实客户。

(刘建波)