

财金专刊

“双节”开支暴涨,巧用信用卡消费

免息期、提高临时额度、现金分期……总有一款适合你

中秋节遇上国庆节,无论是中秋送礼还是国庆假期旅游、购物,各项开支肯定是少不了的。面临巨大的开支,有什么好法子既可以理财又可以省钱呢?此时,你可以翻一翻钱包,找信用卡来帮忙。

临近中秋,一方面要走访亲人,还要给客户送礼,于女士说:“往年中秋开支家里亲戚和合作客户的礼物购买,得差不多花五六千左右,今年中秋和国庆挨得近,家人还计划出去玩,花费可能也得三千多,所以临近双节,财政压力还是很大的。几个朋友还准备在国庆期间结婚,加上份子钱,没一万块根本打不住。”像于女士一样,双节的开支往往会呈现爆发性增长,一个好的理财消费方案就十分必要。

其实,用好信用卡免息

期,也可以进行理财。多数银行的信用卡免息期在50天左右,如果在账单日的后一天刷卡,将会享受到最长的免息期。而在免息期内,消费者可以将本来要消费的资金用货币类基金进行理财,灵活方便,收益稳定。而中秋和国庆期间,也会有银行推出刷卡优惠或者积分双倍等活动,也可以省掉不少钱。

对于开支比较大的消费者来说,还可以申请提高信用卡的临时额度来应急,不过临时额度不同于永久额度,有些最低还款额以及分期方面的条件是无法满足的。所以,提高了临时额度,更要根据自己的还款能力理性刷卡,以免在还款时产生不良影响。

如果像是国庆节结婚集中随份子而引发“财务危机”,也



可以通过信用卡来解围。多家银行推出了现金分期业务,客户可以根据需求从信用卡中提取现金,而且还可以进行现金分期。比如,某银行信用卡可用额度18000元,客户需要5000元,就可以去信用卡网页申请现金分期,然后5000元就可以

划到借记卡中,客户就可以自行支配。

虽然信用卡能在我们资金紧张时解围,但只有养成良好的理性刷卡和按时还款习惯,才不会沦为信用卡的“卡奴”。

(本报记者 李婷婷)

兴业银行滨州分行 多渠道宣传金融知识

2015年度滨州银行业“金融知识进万家”和“金融知识普及月”启动以来,兴业银行滨州分行积极响应号召,全行联动进社区、走基层、请客户,通过各种形式开展宣传活动,广泛深入地做好金融知识普及工作,为滨州市广大市民提升自我金融素养、更好保护自身的合法权益、努力营造安全和谐的金融消费环境贡献了应尽的力量。

在本次宣传活动中,兴业银行滨州分行不仅在网点进行安全用卡、存贷款常识、国库及国债、黄金市场投资及金融消费者权益和义务等知识,还利用周末和下班时间派出员工开展“社区行”、“商圈行”活动,并频繁邀请客户参加理财等专题沙龙,将金融知识和服务送到广大市民身边。

一是走进社区宣传,有针对性地老年客户等对金融知识接触面窄,对电信诈骗防范意识相对薄弱群体普及防诈骗常识,提高社区居民的金融安全意识。二是走进商圈,重点针对个体工商户平时关注较高的POS产品、小微贷款等常识进行宣传,同时也对相关利率及操作流程、申请条件及所需材料等详细介绍。三是邀请客户走进该银行各网点,针对不同客户群体提供内容各异的金融知识产品和服务,通过精心制作课件,该行工作人员以通俗易懂的方式为广大客户上了一堂堂既有投资升值又有安全保值内容的公益课。

“金融活动与广大市民的日常生活联系越来越紧密,公众对金融的关注程度也越来越高,学习了解金融知识的需求也越来越迫切,在这种形势下,我们组织开展形式多样的宣传活动,就是要进一步加大金融知识的宣传力度,扩大金融知识宣传的覆盖面,让越来越多的市民与金融知识零距离接触,让金融知识真正融入公众生活,切实发挥其便民惠民的作用。”该行相关负责人表示。

滨城联社 “贷”出商户新天地

滨城联社积极适应商户“短、频、快”的融资需求特点,强化科学管理,因况施策,多措并举积极扶持商户发展,受到当地商户的一致好评。

滨城联社针对当地不同类型、不同发展阶段商户,量身订做特色产品,开通贷款绿色通道,遵循“一次核定、随用随贷,余额控制,周转使用”管理原则,发放贷款证;实现“一站式”审批,缩短贷款审批时间,提高审批效率;对商户授信、放贷业务提出办理时限要求,实现了审批效率高、放款速度快;开展了规范化服务,不断提升一线员工的服务意识、服务水平和效能。现已重点扶持了400余户有贷款需求的商户,累计投放贷款5000余万元。

(通讯员 黎汝冰 毛秀君)



金融知识校园行

太平人寿惠誉评级升至“A”

近日,惠誉国际(FITCH)发布最新研究报告显示,已将太平人寿保险有限公司的财务实力评级从“A-”上调至“A”级,评级展望为“稳定”。这是自2003年首次对太平人寿做出BBB+评级以来,惠誉第二次上调该企业财务实力评级,首次上调是在2009年,由BBB+提升至A-。经历了“三年再造”阶段的高速发展,惠誉此次上调评级,可谓是对太平人寿前一阶段发展成果的充分肯定。

财务实力评级是反映一家保险公司综合经营情况的重要的指标,也是行业地位的标杆,大型的保险集团都非常注重这一评级。太平人寿算是国内保险公司中参与国际评

级较早的公司之一。2003年,惠誉国际就对太平人寿做出了BBB+的评级,这也是当时国际权威评级机构对国内保险企业做出的最高评级。今年,惠誉于5月12日将中国太平保险集团有限责任公司,及旗下包括太平人寿在内的多家子公司置于“正面观察评级”,表示其企业信用评级有可能上调。两个月后,惠誉正式确认上调对太平人寿的评级至“A”。

此次评级,惠誉综合考量了太平人寿截至2014年底的整体发展状况。2014年正是太平人寿在中国太平集团的领导下,全力冲刺“三年再造一个新太平”战略目标的关键阶段,全系统都处在一个加速发展的状

态中。在实现高速发展的同时,企业要兼顾财务评级所关注的重要因素,如业务结构、品质、持续盈利状况、偿债能力等衡量企业“长期健康状况”的指标,可想而知是具有相当难度的。也正因此,在太平人寿全面实现了总保费、净利润、总资产的三年翻番后,惠誉确认上调对太平人寿的评级,这一举动就越显难得,足见太平人寿在平衡发展速度和质量两者之间的深厚功力。

惠誉在其研究报告中表示,由于太平人寿不断改善业务结构并加强代理团队的规模,惠誉预计公司的新业务价值增长近期仍将强劲。太平人寿在2014年的新业务价值增长了37%,虽然行业竞争激烈,

但公司2014年代理渠道业务的新业务利润率仍然保持稳定。由于盈余增长强劲,太平人寿的偿付能力比率从2013年底的166%提高到2014年底的275%,这个水平远高于150%的行业监管要求。虽然新业务增长持续对太平人寿的偿付能力构成压力,但惠誉认为,如有需要,中国太平保险集团能够为其提供资金支持。

惠誉目前对太平人寿做出的评级展望是“稳定”,即表示短期内不会对已确认的“A”级评级做出变更。在进入“精品”发展轨道之后,同时伴随保险行业整体转型发展的行业政策指导背景,太平人寿有望释放出更大的增长潜力。

(通讯员 刘学静)

便民服务在基层,中国银行伴您行

两天激活360余张社保卡

随着滨州市社保卡一卡通试点的启动,受滨州市人保局委托,中国银行博兴支行为博兴县19个行政村一万八千余村民开展了社保卡激活活动。9月15日到9月16日,博兴支行将第一批社会保障卡共计400余张发放至博兴县大营村村民手中,博兴支行成为滨州中行全辖激活首张社保卡的支行。

在本次社保卡发放激活

活动中,博兴支行做了精心的筹划。首先,高度重视,统筹调配。支行行领导亲自进行部署,由博兴支行个人业务中心牵头,协同助农团队,自营业部抽调精英力量,各部门负责人亲自带队上门服务。二是,明确人员分工,工作人员各司其职,把控风险,优化流程,按照电脑搜卡-人工找卡-拍照-激活-填单签名-营销手机银行的步骤,流水作业,无缝衔

接,一个村民仅需要2分钟即可完成所有环节。三是,多措并举,加强宣传。激活小组协调村委大队,利用大队广播、电话、村民相互转告等形式,集中村民,提高激活效率。四是,根据村民在外打工或身体状况不佳无法本人到场激活的实际情况,安排相关人员加班加点,中午值班,坚持晚上加班,并上门为村民激活,为村民提供最大便利。

在博兴支行员工的不懈努力下,2天时间内,激活卡片360余张,营销手机银行并实现交易260余个,并在服务的过程中,宣传中行的大营助农服务站,配合助农服务站营销存款有礼活动,提高了村民对中行助农服务站的认可度与信任度,同时也促进了储蓄存款的增长。

(通讯员 李芳敏)