

国庆节后各家银行集中推出理财产品

短期理财成为银行吸客利器

本报济宁10月19日讯(见习记者 潘宇) 刚刚过去的“双节”，各家银行纷纷推出了节庆专属理财产品，且预期收益率均相比前期有所上涨。“双节”过后，现在从济宁地区各家银行所推出的最新一期理财产品收益情况来看，银行理财产品收益率有较小幅度的回落。

近日，记者探访了济宁市区多家银行，了解到各家银行最近在售的理财产品，

发行日期都在10月中下旬，城商行以及股份制商业银行的理财产品收益率相对较高，且产品主要针对普通投资者，投资门槛相对较低。投资市民可通过各家银行的柜台、ATM、手机银行、网银等多种渠道进行购买。

其中，以90天为周期的非保本浮动型理财产品最为丰富，起售金额多为5万为起点，购买上限几乎均为20万，预期年化收益率为

5.1%左右，收益最高可达5.4%，具有明显优势。短期保本保收益型理财产品多为30-90天周期，预期年化收益率在3.9%-4.3%之间。

“我们济宁分行已经开业了四年，每逢重要节日我们银行都会发行高收益的理财产品，新客户还可以享受专属理财产品，预期收益高于一般产品0.1-0.3个百分点。但额度有限需要准时关注进行抢购。现在在销的理财产品额度充沛，收益

可观，客户可以提前来行开立账户，关注产品募集期选择便利的渠道进行购买。”城区一家银行当值理财经理说。

持证CFP国际金融理财师黄先生说：“投资者需结合自身及家庭资金情况进行合理购买。目前银行的非保本理财产品收益率仍具有明显优势，但投资者要提前了解投资风险，做好银行投资风险评估，根据自身情况理性考虑此类产品。也

要了解清楚投资门槛，是否为新客户和高端客户专属产品，以防不具备购买资格影响正常投资收益。”

据了解，不少客户在近期选购了短期的新客户专享理财产品。理财的风险会根据理财周期而发生变化，周期越长，理财风险就会越大，短期理财的风险相对来说较低，收益可观且资金的流动性比较强。同时，对银行增加客户数量也有明显影响。



金融宣传进校园

日前，中国银行济宁分行组织工作人员走进济宁医学院开展金融知识宣传活动。在校园里，该行工作人员围绕银行卡、个人征信、防范非法集资与电信诈骗等常见问题，向医学院的同学们进行了专项讲解，普及了金融知识。

本报通讯员 刘精伟 摄

人保财险荣登财险公司综合竞争力排行榜榜首

本报济宁10月19日讯(通讯员 王继坦) 日前，《2017中国保险公司竞争力评价研究报告》正式发布，中国人民财产保险股份有限公司以97分稳居综合竞争力排行榜第一。

报告指出，2016年中国财产险公司的综合竞争力评价结果显示，人保财险综合竞争力排名第一，并且以较为明显的优势领先于其他财险公司。整体来看，得益于国家经济发展、政策监管的不断完善和保险公司资本、管理、技术的不断提高，中国财产险公司的竞争实力得到加强，但是风险管理能力和产品开发能力还有待提高。此外，国际金融危机对中国保险业发展的影响开始逐渐减小，中

国财产险公司在注重规模的同时开始注重效益。

据悉，自2010年8月起，中央财经大学中国精算研究院顺应保险业发展需求，开始研究、撰写并出版年度系列研究成果《中国保险公司竞争力评价研究报告》。2017年，报告课题组根据中国保险业的发展状况，修改和完善了财产险公司竞争力评价指标体系，进一步明确了当前中国财产险公司行业发展与保险市场建设以及保险公司应关注的关键指标。根据保险公司竞争力的定义和相应的评价指标体系，运用主成分分析方法对中国财产险公司的竞争力进行了评价分析，并发布《2017中国保险公司竞争力评价研究报告》。

从“摆地摊”到做电商培训

张红英用事在人为成就自我

本报记者 晋森 李从伟

摆过地摊，卖过服装，做过物业管理，最后紧跟时代潮流成立电商公司，并成为电子商务培训的负责人。济宁市小微企业交流协会会长张红英凭借着“事在人为”的人生信条，走出了一条不平凡的逆袭之路。

一碗热面舍不得吃 给别人培训却免费

17日上午，在济宁市小微企业交流协会刚见到张红英时，其齐耳的短发和传统的蓝色衣衫让人感觉到一种干练。从17岁来到济宁开始创业，张红英摆过地摊、卖过服装，到现在成为小微企业协会会长和电商培训负责人，一路走来艰辛却励志。

1993年，张红英在家人的带动下，来济宁卖鞋子，一开始在解放路摆摊，当时条件非常艰苦，冬天冻得手都裂了，却连一元一碗热腾腾的拉面都不舍得吃。大约持续了一年时间，车站西路成立了鞋帽批发市场，张红英全家搬进了鞋帽市场经营，条件才逐步好转，手头上也有了一点资金。“后来济宁赛玛特招商，我们

成功进驻赛玛特大卖场，做鞋帽和男装，生活开始进入正轨，却忙的一天只能吃上一顿饭。”张红英告诉记者，这种日子持续了好几年，但是年轻却不觉的累。

2013年，结婚后的张红英不想再东奔西走，于是在豪德商贸城成立了物业管理公司，因为做园区招商租赁买卖业务，使张红英接触到了很多来此落户的小微电子商务公司。因为租赁房屋等原因，张红英和这些人逐渐熟悉起来，然而她了解到，当时这些小微电子商务公司大都缺乏一些包装和网上沟通技巧，于是她邀请专门人才来给这些小微企业进行培训。作为租赁房屋的增值服务，张红英却从来不给这些企业收取培训费，并一直坚持至今。慢慢的，张红英也成为了一名电子商务培训方面的老师，并注册成立了自己的



张红英担任会长的小微交流协会。

淘宝乐电子商务公司，逐渐成为电商方面的一个行家。

成立小微企业协会 架起企业沟通桥梁

因为免费给这些小微电子商务企业培训，所以这些负责人对张红英非常信任。在培训中，张红英也了解到他们在经营过程中遇到的痛点和难点，包括资金、手续、培训等问题，于是张红英想到为何不抱团取暖，把大家聚在一起，让

大家更加规范，于是在2016年向济宁市民政局申请成立了济宁市小微企业交流协会。

目前，张红英担任会长的济宁市小微企业交流协会会员已经达到100余家，并扶植了20家以上的小微企业成长起来，而张红英也把这件事当成了自己的一份事业。“利用协会的作用，在政府和小微企业之间发挥桥梁和纽带作用，促进小微企业做大做强，又好又快的发展。”张红英告诉记者，他们将为小微企业提供创

业辅导、管理咨询、投资建议等服务，并在资金支持等方面发挥力所能及的帮助。

“在创业中经历了那么多，我想把有用的经验和教训分享给协会的会员们，让他们少走弯路。”张红英告诉记者，在企业发展和事业发展的过程中，她得到了很多朋友的帮助，而在朋友的帮助中，有物质的支持，也有精神上的鼓励，但是她始终相信“事在人为”四个字，实实在在才能把企业和事业经营的更好。