

金融动态

刷农行金穗卡 多重好礼送不停

一、活动时间
2013年4月1日——2014年3月31日

二、活动范围
中国农业银行山东省分行金穗借记卡(不含惠农卡)持卡人

三、活动内容

(一)金穗IC借记卡开卡优惠活动

2013年底前,新开金穗IC借记卡按照10元/张收取年费和工本费,老客户持磁条卡和存折换开金融IC卡免收开卡工本费。

(二)开卡抽奖活动

奖项设置:每季度5000名;
奖品设置:移动或联通手机话费充值卡(价值30元)

抽奖规则:凡在活动期间办理金穗IC借记卡(不含惠农卡)并成功收取年费的持卡人,均有机会参加抽奖。该活动总计四期,每季度一期。

(三)消费有奖活动

1、消费积分活动

奖项设置:每季度20名;

奖品设置:移动或联通手机话费充值卡(价值500元)

抽奖规则:活动期间,凡使用金穗IC借记卡消费积分前20名的客户进行奖励,每季度一期,共四期。

2、全国消费活动

对2013年4月1日——12月31日期间金穗借记卡累计消费积分排名进入全国前500位的客户可获得参加投资考察、珠宝鉴赏或新年音乐会等集中答谢活动的机会;第501名至第800名,回馈价值1500元加油卡;第801名至第1200名,回馈价值1000元加油卡;第1201名至第2000名回馈价值500元的加油卡。

3、贵宾消费活动

对2013年4月1日——12月31日期间,以累计消费积分满200万分(消费1元积1分,下同)为起始标准,对进入全国消费积分前50名的IC借记卡钻石卡持卡人回馈“传世之宝”10g金钱一枚;以累计消费积分满100万分为起始标



准,对进入全国消费积分前100名的白金及以上级别IC借记卡持卡人可回馈“传世之宝”5g金钱一枚;以累计消费积分满50万分为起始标准,对进入全国消费积分前200名的金卡及以上级别IC借记卡持卡人可回馈“传世之宝”3g金钱一枚。对同时获得全国消费活动的卡号不重复奖励奖品。

四、公布方式

1、每季度后10个工作日

内,在该行经营门户网站发布中奖客户名单;

2、当地农业银行营业网点查询中奖信息;

3、客户可以通过95599客户服务热线查询获奖情况。

五、兑奖方式

客户持中奖借记卡和有效身份证件到当地农业银行发卡网点兑奖。所有奖品需在公布之日三个月内领取,逾期视同自动放弃。

咨询电话:6285662

行业资讯

超级网银拟被收费 办法如何尚未明确



深受网银用户欢迎的实时跨行转账、跨行账户查询、资金归集等功能依赖于“超级网银”系统。而国内多家银行的手机银行转账都是免费进行,“超级网银”的免费大餐或许很快就将结束了。近日,记者获悉,央行已给各银行下发了《支付结算司网上支付跨行清算系统业务收费方案(征求意见稿)》,制定了初步收费方案。但相关知情人士透露,意见稿并没有明确具体收费方案。

目前,深受网银用户欢迎的实时跨行转账、跨行账户查询、资金归集等功能依赖于这一系统。而国内多家银行的手机银行转账都是免费进行,也归功于这一系统不收费。来自央行的数据显示,经过三年多的运行,目前,共有130家商业银行法人接入,基本覆盖全国已开办网上业务的商业银行。2013年8月,系统日均处理业务223.37万笔,304.79亿元,同比增长176.27%、184.08%。

有业内人士向记者透露,因为这一系统好用又免费,很多银行甚至将大额业务拆分成多笔小额业务通过“超级网银”处理以规避业务收费。就此,近日,央行有关人士称,“为引导参与者合理利用这一系统办理业务,有必要向参与者收费。”

他介绍,免费策略引起的业务激增不利于维护正常的支付服务市场秩序,造成系统面临较大的业务处理压力,并多次导致业务处理异常,出现大面积延时。同时,由于发起每笔业务都需要对方银行的系统配合处理方可完成,系统开销较大,部分银行办理业务没有积极性,甚至人为设置障碍,影响了客户正常业务办理。

知情人士透露,央行此前已多次通过座谈会方式征求商业银行意见。根据征求意见稿,拟于2014年1月1日起向参与者收取费用;并拟规定央行开始收费后2个月内,目前免收费的商业银行不得调整向客户的收费标准。记者注意到,央行这次的意见稿并没有具体明确的收费方案。

对此,近日,有商业银行专业人士告诉记者,超级网银到底是只向参与的银行按业务量的规模收取一个总费用,还是制定出每笔交易的价格,都没有最后的定论。这意味着央行最终收费之后,银行也不一定会转嫁给消费者。有些一向采取低收费策略的股份制商业银行很可能自己承担全部费用,继续对客户免费。但也肯定会有银行出于成本考虑将费用转嫁给普通客户。如果各银行对超级网银收费标准不一,也会在市场上形成新的竞争局面。

据《北京青年报》

工行“存贷通”： 放心贷款 安心理财

工行“存贷通”业务是一种基于个人住房、商用房贷款、个人经营贷款的个人类理财产品。在工行开立存贷通账户的个人贷款客户,当存贷通账户中的活期存款余额达到该行要求的抵扣起点以上时,按照“该笔个人贷款的实际执行利率-活期存款利率”的标准计算增值收益,并按月将增值收益以现金的方式返还至客户的存贷通账户,以提高客

户资金收益率。

产品特点

高收益性:除获得正常的储蓄存款利息外,还可获得较高的增值收益用于弥补部分贷款利息支出;

高流动性:存贷通账户中的存款资金可随时支取、灵活方便;

收益返还及时性:理财收益按存贷通账户日终余额“有一天算一天”;“按日计

息、按月返回”,每月15日自动将收益返还到存贷通账户。

办理条件

1.已在工行办理个人住房/商用房贷款,贷款余额大于10万元;已在工行办理个人经营贷款,贷款余额大于100万元;

2.申请存贷通业务时,客户名下的贷款形态正常;

3.个人住房/商用房贷

款,贷款剩余还款期限大于12个月;个人经营贷款,还款期限大于6个月。

收益模拟

李先生,住房贷款余额30万元,贷款利率6.55%,存款余额25万,则李先生除可获得正常的储蓄存款利息外,还可获得9920元的增值收益:(25-5)*80%*(6.55%-0.35%)=9920,收益率与三年期定期存款相当,但具有活期的便利。

金牌代理

太平人寿为您展现金牌代理风采



太平人寿拥有80多年品牌历史,1929年始创于上海,1956年移师海外,2001年恢复国内经营。公司总部设在上海,注册资本金62.3亿元,已开设35家分公司和近900家三、四级机构。公司稳居国内中大型寿险公司行列,已连续六年跻身“中国企业500强”和“中国服务业企业500强”,连续三年获得惠誉国际“A-”评级。



出境人物 郭海霞

2008年加盟太平人寿,5年间,风雨历程寿险路。为500多个家庭送去保障,带去安康。2010年荣获山东分公司优秀讲师,2011年荣获LIMRA国际品质奖,2012、2013年连续两年荣获齐鲁服务明星金奖。我将一直秉承用心经营、诚信服务的宗旨,用我一生的努力为我

中国平安品牌价值757.33亿元 成为中国保险业第一品牌

近日,全球最大的品牌咨询公司Interbrand发布了《2013年最佳中国品牌排行榜》。榜单显示,中国平安品牌价值为757.33亿人民币,较去年上升9%,名列榜单第六位,成为中国保险业第一品牌。

品牌价值是衡量一家公司无形资产的重要指标。中国平安秉承“专业,让生活更简单”的品牌理念,以改善和提高客户体验为核心,积极致力于产品、服务及渠道的各种创新,提高服务效率和服务品质,赢得了客户及市场的认可与赞誉。其中,车险“快易免”、寿险E服务、全球急难援助、一帐通、万里通等多项业内创新举措和服务,在引领行业提升服务水平

的同时,也提升广大消费者对平安品牌的认可。

与此同时,中国平安积极履行企业社会责任,在环境公益、教育公益、社群公益等方面持续投入,总投入已累计超过3亿元,形成了“中国平安希望小学支教行动”、“中国平安励志计划”以及“低碳100行动”等有社会影响力的公益品牌。中国平安也因此连续十二年获评“中国最受尊敬企业”,并连续八年获评“中国最佳企业公民”称号。在致力于品牌核心理念及服务品质提升的同时,中国平安也积极探索品牌传播模式的创新,在新媒体品牌塑造、影视剧植入、体育营销、活动营销等领域也为业界所瞩目。

这些无形资产的积累,对公司业绩提升的影响正日益显著。最新发布的公司季报显示,中国平安前三季度实现归属于母公司股东的净利润人民币233.39亿元,同比增长45.1%;截至2013年9月30日,归属于母公司股东权益为人民币1,799.73亿元,较年初增长12.8%;公司总资产为人民币32,487.69亿元,较年初增长14.2%;中国平安各项业务总收入为人民币2,744.83亿元,同比增长21.2%;其中,总保费收入为人民币2,045.31亿元,较去年同期增长13.7%,快于行业平均增幅。

据了解,Interbrand1984年在业内首创品牌价值研究,其评估体系被业界公认具有特殊战略

管理价值,《2013年最佳中国品牌排行榜》是它第六次针对中国市场发布运用其独创的评估体系。该体系视品牌为消费者感知,以企业无形资产带来的财务收益为衡量标准,同时以作用力和强度两大维度来分析品牌对消费者决策影响力及确保其持续需求的能力,是一家企业的公司口碑、品牌声誉及核心竞争力的集中体现。近年来,该品牌排行榜已经逐渐成为中国各行业品牌价值发展的风向标。

中国平安本年还入选MillwardBrown“全球品牌100强”,位居全球第84名。在2013年《福布斯》“全球上市公司2000强”中,中国平安列83名,《财富》“全球领先企业500强”的排名为181名。