

消费旺季来临,用信用卡圆梦

## 免息和分期:总有一款适合你

天渐暖,万物萌动。春天注定是个消费的好时机,商家也将该季节的消费称之为“金三银四”。消费旺季来临,如何合理消费也就显得至关重要,而合理利用信用卡,也可以让你的消费更有章可循。

上周末,已经有建材商家和电器商家开始搞大型促销活动。记者在市区某电器城看到,活动促销确实引来不少消费者。而大电器的价格动辄成千上万,在确定订单之前,很多市民十分关注支付方式,能否刷信用卡也成为消费者关心的问题。购买空调的赵女士

说,“信用卡平时用的次数不多,这次一万多的空调购置费,打算用信用卡来支付,刚过账单日,离最迟还款日还有四五十天,现在刷卡还是比较划算的。”

据了解,多数信用卡都有15-25天的免息期,如果刷卡时间掌握及时,最长可拥有50天左右的免息期。而赵女士自己的一万元可以自己打理,如购买货币基金等,并获得一部分收益,信用卡的使用可以为其省下一部分费用。

除了利用免息期省钱,对于资金不充足的消费者来说,

利用分期付款,也可以缓解自身的资金压力。

进入三月之后,家装行业也开始进入旺季,而装修动辄几万的装修费用,也让很多人吃不消。而合理利用分期,将大支出分解到每个月,可以大大降低资金压力。但分期付款,会产生一定的手续费,所以,办理分期时也要考虑到分期的期数问题,多数信用卡最低期数3期,最高24期,不同期数的手续费也不同,消费者可根据自身情况选择分期的期数。

记者 李婷婷

## 妇女节:保险呵护健康

妇女节到来之际,中国人寿保险股份有限公司滨州分公司为本报全体女员工送上了一份特殊的礼物——国寿女性安康保险,旨在“关爱呵护女性,提供健康保障,维护女性权益,促进文明建设,弘扬国寿大爱,共建和谐社会。”中国人寿作为香港、纽约、上海三地上市的副部级央企,始终把承载社会责任为己任,滨州分公司多年来致力于支持、服务于滨州地方经济建设和社会保障体系的建立和完善,为全市党政机关、企事业单位工作运营和人民大众安享生活保驾护航。(记者 李婷婷 通讯员 王惠强)



## 兴业银行推多款理财产品

据悉,即日起至3月17日期间,兴业银行推出私人银行专属人民币理财产品,投资起点100万元,88天-363天理财期限,预计年化收益率最高可达6.9%。

与此同时,兴业银行在售多款“天天万利宝”系列理财产品,5万起点,14天-365天多种

理财产品期限任您选,预期年化收益最高可达6.1%;其中“天天万利宝”开放式人民币理财产品(14D)第1款,14天,5万起点,预期收益5.2%,可对接季底高收益理财产品。

兴业银行滨州分行理财师表示,兴业银行在近期推出

的理财产品十分丰富,期限多样且预期收益率相对较高,能够满足投资者的投资需求。值得一提的是,同名他行借记卡来兴业购买理财产品还可享受免费刷卡服务,感兴趣的投资者不妨关注。

(通讯员 苏鑫)

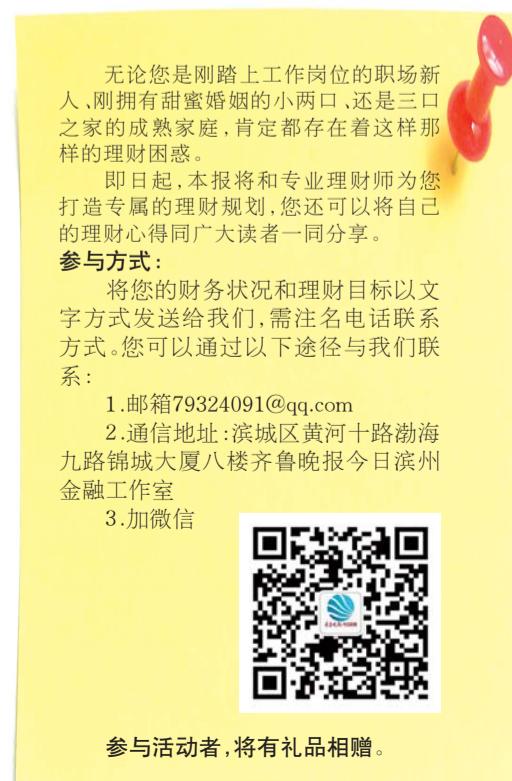
理财心得

## 放长线、钓大鱼

理财,首先你明白怎样来“理”,然后才有那个“财”。学会了理财,才会给你的生活带来可喜的改变。理财,和你的家庭及其未来息息相关,每一个人都希望通过理财来提高自己的生活水平。因此,理财关系到你的一生甚至一世,理财与工作、学习、生活一样的重要。

理财要放眼未来,长远打算。也就是说的放长线、钓大鱼。十年前的一次投入,也许十年后才会有收获,这不是危言耸听。所以理财要避免急躁的心态和短期的行为,以积极、客观的心情,科学、合理的途径,平静、稳妥的技巧。通过坚持不懈的努力和自己的不断调整优化,在较长时间内获得收益稳定增长和生活保障。这就是真正的理财。

理财,要从大处着想,小处着手。今天的一百元也许就是以后的百万;理财,要做长远打算,现在就办。眼前的一个项目也许就是未来的财富。不要为一时的亏损而烦恼,不要为短期的无收益而懊丧。那种急于求成的心理和孤注一掷的方法,是理财现实中的大忌。有眼前的财富,没有目标,那说明你不会理财,以后就会坐吃山空了。不争的事实证明,理财要有目标,要有计划,才能尽享理财的长期受益和恒久的快乐。(读者 张德刚)(该读者可获得本报提供的礼品一份,即日起15日内,可与本报联系)

您的理财规划  
可享“私人定制”

中国银行滨州分行

## 举办对私贵金属交易客户推介会



当前贵金属市场扑朔迷离,为丰富广大市民理财知识,增强理性投资意识,2月22日,中国银行滨州分行特举办对私贵金属交易客户推介会。活动邀请北京中汇安高信息咨询公司高级金融分析师,向客户全方位分析了当前国内国际贵金属市场,深入讲解了贵金属T+D基础知识、贵金属交易投资技巧等。

(通讯员 刘贵翔)

平安人寿“基础保障服务”  
客户榜单新鲜出炉

日前,由平安人寿评选的“基础保障服务”客户榜单新鲜出炉,广东客户黄女士位居新增附加险服务榜首,保额高达1705万元;上海客户吴女士位居加保服务榜首,保额高达867万元;新疆客户张先生位居追加保费服务榜首,追加保费498万元;江西客户郭先生位居复效服务榜首,复效保额达1455万元。

据了解,平安人寿去年已为25万客户提供了保单复效服务,延续了客户的保险保障;为34万客户提供了新增附加险、加保、追加保费三项服务,完善了客户的保险保障。在客户越来越重视保险基础保障功能的情况下,寿险将持续为客户提供丰富的基础保障服务,满足客户多样的需求,让客户获得持续稳定的保险保障。

进企业现场服务  
展建行善者风采

春节刚过,建行滨州经发支行的员工,就携带E动终端、电脑、打印机,进入企业,现场办理银行卡、签约电子银行产品并帮助客户激活。这是该行“建行服务进社区、企业、市场”“三走进”活动的开端,赢得了社区居民、驻地企业的赞誉。

近年来,建行滨州经发支行承借滨州市开发区经济快速发展的东风,各项业务快速发展,该支行不断加强客户服务能力建设,柜面、自助设备、网上银行、手机银行、短信银行等金融手段全方位满足客户需求,初步形成完善的客户服务体系。2014年前两个月,该支行新发放借记卡2100余张,为客户开通网上银行1482户、短信银行1594户、手机银行1290户,扩大了服务范围,满足了更多

客户的各类金融需求。

2012年9月对营业场所进行了迁址装修,进一步提升了服务客户的能力,500余平米的营业大厅设立了高柜区、低柜区、电子银行自助区、VIP理财室、客户等候区等,成功实现了网点的功能升级转型。下一步,“建行与您同行”,还将走进更多社区,一方面回馈广大客户,感谢对建行长期以来的坚定支持。另一方面进一步向社会宣传相关金融服务和产品,向广大市民普及金融知识,将建行“以客户为中心”的理念落实到为市民提供优质服务的实际行动中,努力开创银行、企业和地方经济发展“互利共赢”的良好局面。

(通讯员 李海峰 陈连国)

工商银行滨州滨化支行  
多项措施优化信贷结构

新年伊始,工商银行滨州滨化支行重新梳理辖区内客户资源,细化工作措施,逐户研究制定融资方案,从客户类型、产品品种入手,确定重点发展目标,通过新增和调整贷款品种,实现优化信贷资源的目的。截至2月底,已发放供应链贸易融资3户,金额1000万元。

该行依托辖内2户核心企业梳理上下游产业链,优质项目供应链,发挥核心客户和优质项目的辐射带动作用,并结合行业政策、信贷投放重点及信贷管理要求,深入了解客户经营情况、销售情况及资金往来情况,确定贷款品种、期限、贷款额等。

该行创新思路,丰富贸易融资渠道。坚持把发展国内、国际贸易融资业务作为巩固发展优质客户扩户营销的重要支撑点,综合运用不同的贸易融资贷款品种满足客户融资需求,积极引

导优质客户办理贸易融资和商品融资,2月份,该行为驻地某企业办理票据池融资1亿元,及时解决了企业融资难题,同时又拓展了贸易融资新渠道。

该行通过多渠道的营销,结合企业的经营现状,在为客户制定融资方案的同时,实时推荐其他金融产品,如代发工资、网上银行、企业及个人理财、现金管理、贵金属等,推动“N+1”式营销的全方位拓展,同时,带动个金业务、中间业务、结算业务等全面发展,实现银企双方共同发展。

该行加强管理,防范贸易融资风险。重点核实企业贸易背景的真实性,企业及管理人员的诚信度及企业财务报表的合理性,确保物流、资金流、信息流无缝衔接,定期对企业经营情况进行实地调查,确保银行信贷资金安全。

(连雪梅)