

交行薪金卡 精彩享不停

农历春节即将到来,又到了一年的刷卡消费旺季,精明的持卡人不妨充分挖掘你手中的银行卡功能,消费更省钱更舒心。据了解,交通银行山东省分行针对其下多个品牌卡片,都推出不少刷卡优惠活动。

薪金卡免年费、工本费和同城跨行取款手续费

交通银行代发客户专属的薪金卡分为“普通薪金卡”、“联名薪金卡”与“尊享薪金卡”三种类型。目前,该行对薪金卡免收年费和工本费、免收同城跨行ATM取款手续费。客户只要成功申请了薪金卡,即可享受上述优惠。

据了解,普通薪金卡无准入标准,可面向所有代发单位发行,三款卡面“年年有余”、“步步生花”、“源源不断”供企业自主选择。为了彰显企业品牌形象,优质代发工资单位可将企业名称和LOGO添加于薪金卡卡面,对规模较大的代发工资单位交通银行可为其单独设



计特有的卡面图案,即联名薪金卡。从2009年至今,交通银行已为全国超过300家优质企业与单位设计推出联名薪金卡。

此外,交通银行为代发工资客户提供免费办理芯片IC借记卡的服务,免除每卡5元的工本费,代发期间免除年费等。

以小博大

沃德薪金收益超预期

交通银行2014年推出的沃德薪金理财产品是通过签约设定“每月定投金额”和“每月扣款起始日”自动进行扣款。扣款款项存入一年期零存整取账户,一年期零存整取账户到期且本金累计满5万元后转投“得利宝·天添利-沃德薪金”人民币理财产品。

该产品推出之后广获称赞,家住济南市伟东新都小区的杨太太说:“我本人签约了沃德薪金理财产品,以下是我的资金满一年后的体验,真心喜欢!该产品满一年满5万元后自动进入理财账户,到账后我尝试赎回,本金即时到账,利息批处理后到账。我将赎回的资金购买了稳健

理财产品,比原先每月几千元存定期,攒够5万买理财划算了。沃德薪金让我每月4200元的积累便购买了5万元起点的理财产品,只要坚持一年零存整取阶段后便可享受一年约4.23%的收益,存续时间段都享受理财收益,这款产品以小博大使我享受到时间理财价值。随后扣款日系统又自动扣了4200元直接进入理财账户,存了一天后我尝试赎回,资金当时就到账了,才一天就享受到了3.5%的收益率,太划算了。在利率连续降息的背景下,沃德薪金是居家理财必备之良品。”

薪金理财财富保障

自交通银行于2012年推出了代发工资客户专属的理财服务“薪金理财”后,广受代发工资客户的青睐,据业内人士介绍,“薪金理财”旨在为代发单位员工提供一揽子金融产品与服务,包括:“薪金理财菁品三月”系列代发客户专享理财产品、“交银添利薪享红五”产品、“E”添利代发客户专享产品、薪金理财A款、沃德薪金定投组合等。

层层筛选的金融产品、多样化的客户活动为代发工资客户带来了不一样的体验。家住济南市环山

路的小刘表示,以往单位每个月发了工资以后,除去家里日常开销以外,节余下来的部分都是留在工资卡里成为活期,等攒够一定金额再转成定期存款,收益非常低。一个偶然的机会,交行的员工为他推荐了“薪金理财菁品三月”代发客户专享理财产品,在保持活期灵活性的同时,又带来了高于定期存款的收益,为自己的生活品质带来了很大的提升。

目前,交通银行薪金理财按照不同的投资期限与金额分为“薪金理财”“交银添利薪享红五”与“E”添利等多种类型。极大地满足了代发客户理财的需求,而且,薪金理财无准入标准,只要是交行的代发工资客户均可购买,并且交通银行为方便客户,除正常的网点柜面销售外,还开通了网上银行与手机银行购买渠道,使代发工资客户真正实现了“足不出户,理财无忧”。

代发工资客户资产提升后,可升级为沃德财富品牌客户、交银理财客户,由专属客户经理提供专业贴心高效的1对1服务,享受更多专属产品及增值服务。全国近千家沃德财富中心使客户办理业务更私密舒适省时。

在岁末年初之际,交通银行还开展了代发工资客户“尊享有礼”

活动,自2015年12月至2016年3月31日活动期间,客户资产提升并新签约成为达标交银理财客户或沃德财富客户,即可获赠安达露西特级初榨橄榄油礼盒2份。

专享融资早日圆梦

交通银行为优质代发工资单位员工提供品种多样的融资消费服务,产品涵盖薪金代发客户在消费、住房按揭和教育等多方面融资需求。薪金贷是代发工资客户专属消费融资服务,根据客户在交通银行代发工资金额的一定倍数核定专属授信额度,由此提供一定数额贷款。

这项业务就为一家大型企业员工的小马解决了燃眉之急:小马春节即将迎娶新娘,通过交通银行网上银行,他成功获得人民币10万元的薪金贷款额度,足够支付家居用品、婚庆服务、蜜月旅行等花费。

小马算了一笔账,3年内以等额本息进行每月还款,每天的均摊利息只有11元左右,如果经济情况有较大改善,他还可以随时提前还款,那样利息成本就更低了。能够享受这么聪明的“理财解决方案”,难怪小马整天自豪地说自己是“快乐的新郎2.0”!

(财金记者 程立龙)

过年挣了钱异地存款不收费啦 邮储银行新春再送钜惠

日前,从邮储银行山东省分行获悉,为更好满足外出务工人员春节期间资金结算需求,中国邮政储蓄银行再推出力钜惠,2016年2月开展新春交易特惠,针对乡情卡免收行内异地存款和行内异地转账交易手续费。

四大优惠举措

绿卡通乡情卡是邮储银行面向广大务工客户发行的专属借记卡,为更好满足持卡客户春节期间资金结算需求,2016年2月1日-2016年2月29日,客户在办理行内异地存款、行内异地转账交易时,选择乡情卡扣费一律免收相关手续费。

据悉,乡情卡是邮储银行针对外出务工人员推出的专属借记卡,该卡可享受四大优惠服务。

1. 预约转账免费:由乡情卡转出的预约转账,选择乡情卡扣费的,每年免收前12笔行内异地(含跨省、省内异地)手续费。

2. 异地存取款优惠:乡情卡每月前2笔行内异地(含跨省、省内异地)存、取款手续费免费(存、取款累计2笔)。

3. 资费减免:免收乡情卡工本费用;免收乡情卡小额账户管理费;免收乡情卡借记卡年费。

4. 乡情卡可以最多设定3个邮政储蓄活期账户(含卡、折)作为亲情账户,乡情卡向亲情账户的行内异地转账选择乡情卡扣费的,每月免收前3笔行内异地手续费。

五项特色服务

此外,据介绍,为满足务工人员的金融需求,邮储银行还推出了专属的五项特色服务

(一)转账汇款

1. 预约转账
预约转账功能由客户自主

设定转账时间,邮储银行按约定时间、约定金额自动向指定账户进行资金划转,能够有效满足务工客户定期向家乡汇款的需求。

2. 按址汇款

按址汇款是邮储银行将汇款业务与邮政投递业务紧密联合推出的传统特色服务。汇款人只需提供收款人姓名、地址,不需收款人开立银行账户即可办理,并可以附加投单回执、附言、短信通知等服务。邮储银行以投递取款通知单的方式,通知收款人领取汇款。按址汇款可在邮储银行柜面、个人网银、手机银行等渠道办理,在所有储蓄汇兑网点均可取款,辐射面全国最广,能够有效满足务工客户向偏僻农村汇款需求。

(二)电子渠道,快速便捷并享资费优惠

个人网银汇款手续费5折,手机银行跨行汇款免费。外出务工客户可通过邮储银行个人网银和手机银行特有的按址汇款功能,安全、及时的将资金汇往指定地点。

(三)担保购机服务

随着互联网生活的日益丰富和劳务务工人群生活水平的不断改善,劳务务工客户对使用智能手机的需求愈发强烈,邮储银行与当地通信运营商合作,将通信消费与金融消费有机结合,在“厂家直供、运营商补贴、银行担保、客户受益”的模式下,客户只需以手机价格等额存款作为担保,选择相应话费协议,即可0元获得智能手机,话费协议到期后存款自动解除担保。

(四)国际汇款、结售汇

针对跨国劳务务工人员,邮储银行国际汇款在境外代理公司多,代理服务网点多,手续费低廉,能够为出国务工客户提供便捷的跨境资金汇入服务。邮储

银行国际汇款业务目前包括西联汇款、银邮汇款、银星速汇、瑞亚速汇和邮政国际汇款业务,同时提供多种电子渠道的收汇服务,包括个人网银和手机短信,能够满足客户多币种跨境资金结算需求。

(五)农民工银行卡取款服务

邮储银行作为“农民工银行卡取款服务”受理银行,可受理全国范围内工行、农行、中行、建行等150余家商业银行发行的“银联”标准借记卡的取款服务。(“农民工银行卡取款服务”仅指柜面渠道受理,每笔按交易金额的8%收取手续费,最低1元,最高20元,由发卡方在账户余额中扣收,每户每天限额为5000元。)

◆相关链接:

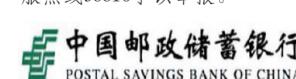
银行卡安全知识小贴士

(一)在日常生活中,不要随意把您的身份证件、银行卡转借给他人使用,更不要轻易泄露自己银行卡的卡号、密码及有效期。

(二)保护密码。如果您不是在网点柜台直接开卡并设置的密码,请及时到发卡行网点柜台修改初始密码;请不要使用6个重复数字如“666666”、出生日期、身份证后六位等简单密码;不要向其他人泄露银行卡密码。

(三)如有自称银行人员向您询问有关银行卡卡号、账号等敏感的个人账户资料时,要高度警惕,在没有证实对方身份前,千万不要泄露个人信息。

(四)为减低个人资料被盗用的机会,请不要委托他人或非法中介代办信用卡。若您发现非法中介或套现商户,请拨打银联客服热线95516予以举报。



保监会欲叫停险企“短平快”产品

尽管保监会鼓励保险业调整结构、推动业务稳健发展、加大长期业务比例,但这似乎无法阻挡诸多险企加大短期内扩大规模的理财型保险的喜爱。为此,保监会正在谋划遏制险企在开发业务方面的“短平快”,欲叫

停三年期内的高现金价值保险产品的销售。

近日保监会召开高现金价值产品监管规定修订座谈会,邀请7家公司传达监管态度,为叫停部分高现金价值产品设时限。如险企不得开发存续期

3年以内(不含3年)的新产品;不得销售存续期间1年以内(不含1年)的产品;自2016年10月1日起,不得销售存续期间3年以内(不含3年)的产品。消息一出,在保险业引起一片哗然。

博兴投资1483万元治理“低电压”

2015年,国网博兴县供电公司共投资1483万元进行“低电压”专项治理工程,持续推进“低电压”治理工作,对全县117个低压台区进行改

(王雪)

黄晓明代言君乐宝开啡尔

携手湖南卫视打造首个“孝道综艺”《旋风孝子》



黄晓明与君乐宝乳业副总裁陈君在《旋风孝子》开播发布会现场

1月19日,国内首个“孝道综艺”节目湖南卫视《旋风孝子》开播发布会在北京举行,“教主”黄晓明等当红明星悉数亮相。作为常温高端酸奶领域的代表品牌,君乐宝开啡尔不仅是《旋风孝子》栏目合作伙伴,又于近期正式签约黄晓明为代言人。此次,黄晓明、开啡尔、湖南卫视三者携手推“孝”,共同在春节为观众奉上一道合家共享、养身暖心的快乐盛宴,营造一种开心过年,带爱回家的温馨氛围。

三大“现象级”元素聚变

“一个是现象级的创新酸奶产品,一个是现象级的原创孝道综艺,一个是现象级的当红‘一哥’,三方的首度合作令人期待。”据悉,《旋风孝子》以中华传统“孝”文化为核心,呈现6位明星的“父母赡养记”,当红“一哥”黄晓明携母加盟,不仅令节目未播先热,也为代言产品、节目第一合作伙伴开啡尔带来了新一波的市场关注。

从冠名《中国成语大会》,弘扬中国传统文化,到独家赞助中国首部关注儿童性格养成动画片《小小鲁班》,关爱儿童健康成长,再到成为《旋风孝子》栏目合作伙伴,全国知名乳业品牌君乐宝始终在品牌传播中延续着传统的尊老爱幼传统与爱的温情,这种温情与君乐宝“至诚、至善、至爱”的企业理念极

其吻合,将君乐宝创“心”营销阐释

的淋漓尽致。随着当代老龄化趋势和家庭亲情的需求愈发凸显,君乐宝再度出击,借助《旋风孝子》的强势登陆与代言人黄晓明的号召力,倡导回归传统价值的家庭关爱。

开啡尔携手黄晓明

倡导暖心孝道

君乐宝乳业副总裁陈君透露,之所以倾力支持《旋风孝子》,一方面是对企业长久以来坚持弘扬传统文化的贯彻,另一方面也是加强与代言人黄晓明的深度合作,共同向外界展示年轻化的品牌形象转变,巩固开啡尔酸奶在消费者心中高端、健康的轻奢产品形象。

“开啡尔作为一款高端常温酸奶,能够满足不同季节、不同人群对酸奶产品的需求,特别适合冬天给不愿冷食的父母补充营养”。陈君介绍,开啡尔是国内首款由8种益生菌构成的kefir菌群发酵而成的常温酸奶,富含3.0g优质乳蛋白,不添加防腐剂,奶香浓郁,柔滑醇厚,可在常温下存储150天,在寒冷冬日也可随时畅饮。产品上市以来已先后摘得SIAL国际创新大奖、妇儿博览会优秀产品等多项大奖。

“在寒冷的冬日和团圆的季节,给父母一包开啡尔,陪TA一起看黄晓明加盟的《旋风孝子》,也是一种暖心孝道的方式。开啡尔倡导,陪伴就是对父母最好的爱和滋养。”陈君表示。