

今日潍坊

潍坊财金

潍坊市金融办主任李传顺表示：

全力以赴 扩张信贷融资

本报讯 24日,从潍坊市金融办得知,信贷融资仍是潍坊融资体系的主体。

潍坊市金融办主任李传顺表示,要全力以赴扩张信贷融资。

潍坊市金融办主任李传顺说,目前从潍坊的金融环境来看,信贷融资仍是潍坊融资体系的主体。他表示下一步要通过支持金融创新在增

量上下功夫,通过结构调整优化在存量上找潜力,更加注重表内外业务联动,更加注重社会信用总量的增加。

李主任对信贷融资提出四点要求:一是主动适应信贷政策调整变化,加大工作力度,推动各银行机构积极向上争取信贷资源,拓宽信贷增长空间。二是搭建金融信息公共服务平台,广泛开展各种形式

的银企交流活动,实现金融供需双方的全方位对接。三是加快金融产品和服务创新,健全完善担保体系,扩大有效抵押物范围,充分挖掘信贷潜力。四是大力推动银行表外业务发展,进一步扩大表外业务融资规模,力争全年各项存贷款增长14%左右。

李主任表示,推动全市经济社会更好更快发展,加

快“四个潍坊”建设,需要科学高效的融资体系做支撑。除了利用好传统的融资模式,还需要不断完善金融市场层次和结构,千方百计拓宽融资渠道,全力以赴突破信贷融资、上市融资、债券融资、股权融资和民间融资,力保“四个潍坊”建设资金需求。

新婚理财4大误区:盲目追求时尚理财

1、理财等于投资,理财就是购买理财产品

很多新人认为,所谓理财就是投资,买理财产品。招商银行的理财经理傅先生表示,事实上投资规划仅仅是理财规划的一个方面。目前市面上的理财方式有很多,但对于理财不能只关注理财产品。如果资产配置不合理,抗风险性系数就会比较低。

2、恨不得自己能一夜暴富,盲目追求时尚理财

还有一部分新人,拿着新婚礼金和父母给的钱不知道怎么规划,于是就急切希

望能够有一种收益高、回报快的理财产品,于是买股票、买期货。对此,招商银行的理财经理傅先生表示,高收益必然伴随着高风险。对于新婚家庭来说,理财目标的实现是一步一步的,不可能一蹴而就。面对火爆的资本市场时要沉住气,别被高收益晃瞎了眼。

3、理财,有钱就打理,没钱就算了

有不少新婚家庭的成员往往都是从月光族过渡,老是觉得“攒不下钱”,有钱就打理,没钱就算了。

傅先生说,理财是一种

习惯,这和有钱、没钱没有必然联系。通常情况下,如果新婚家庭的收入比较少,而理财目标却比较大时,就要从开源与节流两个方面进行考虑。总的来说,新婚家庭要努力做到养成记账习惯、掌握资金状况、对家庭开支经常讨论回顾、像孩子一样学会用储蓄罐、合理安排,减少不必要的支出这五项。

4、过段时间再理财,现在不着急

不少人觉得,自己还年轻,现在没必要。傅先生提醒这类新人,凡事都要趁

早,越早开始理财只会让今后的生活更加轻松。以子女教育为例,如果能在小孩刚出生的时候,每个月固定用一部分资金开始准备子女教育基金,完全可以避免将来子女成年后需要一次性大笔支出教育费用而对家庭财务造成过大的冲击。“成功的理财有五个要点,一是获得资产增值,二是保证资产的安全,三是防范于未然给家庭上保险,四是保证老有所养,五是给子女提供充足的教育金。新婚家庭如果能做到这五点的话就非常不错了。”傅先生说。

潍坊市中小微外贸企业

银企保对接会举行

中信银行潍坊分行协办

本报讯 4月19日,由潍坊市政府主办,潍坊市商务局、中国出口信用保险公司潍坊办事处、中信银行中信银行潍坊分行协办的“潍坊市中小微外贸企业银企保对接会”在潍坊新富佳悦大酒店隆重召开。

出席活动的潍坊市副市长王树华在会议上强调,金融保险机构要进一步创新举措,加大对中小微外贸企业的支持;中小微外贸企业要积极争取金融保险公司支持,全面加快自身发展,同时,政府部门要营造良好环境,推进外贸继续保持平稳发展。潍坊市商务局领导对中信银行潍坊分行在助推中小外贸企业发展方面做出的努力表示肯定。

中信银行潍坊分行作为本次会议的协办方,在会上代表金融机构发言,宣传中信银行外汇业务融资产品及优势,引起与会领导和外贸企业的兴趣与关注,并对中信银行的外汇业务3S品牌服务理念留下深刻印象。会议现场,中信银行潍坊分行还与客户山东凯欣食品有限公司以及中信保潍坊办事处举行了签约仪式。

赵楠



4月1日起潍坊银行 手机银行 网上银行全免费

0 费用



详情垂询潍坊银行各营业网点
或致电:0536-96588 400-61-96588

“零费用”畅享电子银行服务

尊敬的客户:

您好!为更好的给广大客户提供优质服务,我行近期推出多项电子银行业务优惠措施,具体情况如下:

电子银行业务优惠活动(2012年4月1日—2012年12月31日)

- 网上银行:活动期间免收网上银行跨行汇款手续费,免收U盾工本费。
- 手机银行:活动期间免收手机银行卡工本费、月服务费、跨行汇款手续费。
- 若客户在活动期间网上银行单项业务笔数达到10笔、手机银行单项业务笔数达到6笔,则分别免除该客户2013年度相应业务的跨行汇款手续费及服务费。
- 新安装POS的酒店类商户按1.6%标准收取手续费(正常情况按2%收取手续费)。

专业市场客户安装POS特惠(专业市场是指小商品城、豪德市场、潍坊茶叶市场、临朐铝型材市场)

- 专业市场内客户安装POS免收押金、开户费、账户管理费。
- 手续费优惠:手续费仅为交易金额的1%,最高20元封顶(2000元以下按1%收取,2000元以上最高20元)。
- 安装方便快捷,收到申请后2~4个工作日内安装完毕。
- 结算资金入账迅速,商户刷卡资金第二工作日到账。