

多家商业银行调高利率

“存款利率怎么一天一个价。”邻居张阿姨大呼银行存款利率“变得太快”，让她周末在各家银行间奔波，就为了把钱“倒腾”进“最划算银行”。在存款上限放开的首个周末，银行和前来存钱的储户忙得不亦乐乎。

6月8日是实施新的存贷款利率政策的第一天，各家银行均公布了调整后的存贷款利率，我国银行业的存款利率首次出现分化。而就在大家还在比较究竟把钱存进哪家银行更划算的时候，9日，股份制银行又纷纷调高了8日才对外公布的利率，直追五大大型银行。8日人民银行宣布降息后，中行、农行、工行、建行、交行五大国有银行宣布上浮1年期存款利率，此后青岛银行、招商银行、兴业银行先后上浮利率，民生银行、恒丰银行等也迅速跟进，向大银行靠拢。据

悉，1个月、3个月、6个月、1年定期存款中，中行、农行、工行、建行、交行、招商银行、民生银行利率执行基准利率的1.08倍，兴业银行、恒丰银行的1.1倍，2年、3年、5年定期存款恒丰银行等个别银行执行基准利率的1.1倍外，其他银行均执行基准利率。以10万元1年期定期存款为例，如果银行不上调存款利率，基准利率为3.25%，利息为3250元，如果上浮1.1倍，那么利息为3575元，不同银行利息最多相差325元。

理财专家表示，在政策

刚刚出来的时候，大多数银行可能会在基准利率的基础上有所上浮，各家银行也会根据自己的需求和市场定位，进行差异化的策略，比如大额存款可以给更优惠的利息。以后市民存钱，不同银行给的利息不一样，要学会“货比三家”。

虽然目前市民对银行的利率差别没有明显反应，但银行人士对于利率差异带来的竞争表现出了担忧，一位银行的客户经理对记者说，“市民个人存款的搬家还只是一小部分，现在我们担心的是企业存款部分。利息差

一旦出现，就怕有些大客户产生其他的想法。今后，各银行的利率不同，高利率的银行更有利于吸储，低利率的银行要小心存款搬家。”

业内专家指出，目前国内银行的净息差构成了银行的主要收入来源，随着利率市场化改革推进，银行之间的揽储竞争会越来越激烈，今后相信很多银行都会根据对手情况及时变动自己的利率。不同的存款利率可供选择，不仅可以让更多老百姓在存款的时候“货比三家”，还可以为老百姓在投资理财产品时，带来新的思考。(综合)

◎相关新闻

房贷8折利率最快本周铺开

央行6月7日晚间打出“降息组合拳”后，已有对于房贷利率折扣下限进一步下移的猜想“落地”。第一家“吃螃蟹”的是广东华兴银行。6月10日，该行对客户称，对首套房贷的申请者可以提供低至7折利率优惠。而截至10日发稿，包括国有大行在内的其他多家银行客服热线的口径依然是，对首套房购买者，银行普遍可以提供最低8.5折的房贷利率，但尚未出现类似8折、7折的房贷利率优惠。不

过，某国有大行上海分行的内部人士10日对记者透露，该行可能会在本周调整首套房贷利率优惠，最低8折。

“根据资金成本，不排除下一步我们会把优惠下调到8折。”某国有大行上海分行个金部人士指出，根据央行的最新政策，贷款利率最低可以打8折。另一家国有大行内部人士亦透露出类似的表态称，该行可能会在本周调整首套房贷利率优惠，最低8折。

据《东方早报》

交行“三优”贷款助力小微企业

今年4月17日，青岛银监局组织了小微企业金融服务博览会。在博览会上，交通银行青岛分行针对小微企业的金融服务政策受到参会小微企业主们的关注，“展业通”品牌服务、特色产品和服务创新等受到赞誉。记者从会上了解到，企业经营成本上升、资金链紧张、经营渠道不畅，成为小微企业主们头痛的三大问题，而要解决这些问题，根本上需要银行的大力支持，解决了资金链紧张问题，其他两个问题也就可以顺利克服了。

交通银行—优贷通 优先安排、优先放款、优惠定价

交通银行最新推出支持小微企业发展的产品——优贷通。优贷通是依据小微企业销售回笼，以及企业关键人个人账户资金归集情况，全面掌握企业日常经营特征和个人资金实力，综合考量贷款风险等因素，确定差异化的授信政策。对以交行作为主要结算银行，且企业和企业关键人在交行账户形成一定资金沉淀的，实行优先安排额度(含信用授信额度)、优先放款、利率定价优惠的“三优”政策。

优贷通产品适用于小微企业申请1年(含)期内短期授信业务，包括流动资金贷款以及表外授信业务。接受企业信用、保证、抵押、质押等单一或组合担保方式。

在还款方式方面，对于授信额度为贷款的，可依据企业实际情况，选择分期还本付息、分次付息一次还本或到期一次还本付息等多种还款方式，注重还款计划与企业的经营现金流相匹配。

交通银行—e贷通 依据客户个性化需求提供差异化服务

近日，交行对e贷通产品进行了升级改造。即根据贷款用途、支付限额、额度循环、定向支付四个维度进行分切与组合，细分为e商贷、e车贷、e消费(A款)、e消费(B款)四个产品。其中，e商贷适用于满足经营周转流动资金贷款需求，e车贷适用于满足个人在交行指定汽车经销商购买自用汽车的贷款需求。e消费(A款)和

e消费(B款)适用于满足除购房、购车以外的其他个人消费，包括住房装修、教育、旅游、医疗等。

e商贷、e车贷、e消费是交行授予借款人在一定期限内使用的授信额度，在有真实交易背景的前提下，允许借款人在需要用款时以太平洋借记卡为介质，通过交行网上银行、手机银行或电话银行等电



子渠道在授信额度内自助提用贷款，并通过POS刷卡和网银方式支付贷款资金的个人信贷业务。上述业务可采取抵押、质押、保证、组合担保，或信用方式。

e商贷、e车贷、e消费业

务授信期限最长3年，但信用方式的授信期限最长1年。还款方式有等额本金、等额本息、分次付息一次还本和一次性利随本清四种可供客户选择。

(马瑞涛)

亲临现场一步之遥

建行“伦敦观战团”正式报名

时钟滴答，夏日已然悄然走近，而伦敦奥运会的即将到来更是积聚全球目光，点燃激情盛夏的观战热潮。从北京到伦敦，一万两千余公里，15小时以上的飞机里程，难道身居国内只能就此错过?6月6日，由中国建设银行举办的“伦敦观战团报名全程免费”活动正式拉开了帷幕。此次活动以网站报名的形式展开，面向全国的建行网站新会员进行公开招募，斥资百万使会员们得以享受一场激动人心的免费观战盛宴。这个夏天，北京到伦敦，一步之遥。

免费报名亲临观战
首日用户已破万

记者从旅行社专业人员

处了解到，伦敦奥运开幕在即，全球掀起“购票热”，但由于比赛门票不对团队开放、酒店价格和机票价格暴涨等因素，导致旅游成本成倍增加。据不完全统计，如果要去伦敦看比赛，人均花费至少在7万元人民币以上。一般民众只好对“伦敦观战”望“赛”兴叹。

据建行相关负责人介绍，为感谢广大用户对建行的多年支持与厚爱，此次“伦敦观战团报名全程免费”活动参与方式简单，而奖励额度颇为丰厚。用户只要到建行官网免费注册，就有机会分享包括10名伦敦观战团名额、30部iPhone4S、50部新iPad、几十万元话费在内的巨大奖池。该活

动一经推出就得到了广大网友的积极响应，活动上线首日参与用户已破万，足见伦敦奥运对广大体育迷的无限吸引力。

悉心打造精品线路 亲身领略英伦文化

据介绍，建行此次活动除了免费观看奥运比赛外，为了让“观战团”成员不虚此行，建设银行还特别安排参观徐志摩《再别康桥》中描绘的剑桥大学、莎士比亚诞生地斯坦福德、约克大教堂、英国女王登基的地方西敏寺大教堂等体现英伦文化精髓的旅游胜地。不管是狂热的体育发烧友，亦或是蓄势待发的普通游客，均有机会亲临伦敦，免费

观看令人血脉喷张的赛事，亲身领略充满历史文化气息的英伦风情。

万里遥望不如亲身飞赴，从北京到伦敦，一步之遥。据了解，“伦敦观战团报名全程免费”活动于6月6日正式上线，至7月1日24:00截止。报名方法为：用户访问建设银行官方网站专题活动页面，成功注册成为建行网站会员，即可报名参加“建行e路通伦敦观战团”。7月2日，中国建设银行将在公证人员的监督下，从在活动期间成功注册并报名的会员中，抽取10名幸运会员组成观战团，赴伦敦观看比赛。幸运会员名单将在建行官方网站同步公布。

青岛招行： 成立十二载打造绩优银行

2000年5月18日招商银行青岛分行正式成立，作为招商银行在山东省设立的省级管辖分行之一，十二年来，青岛招行以其优质的服务、创新的精神迅速得到了岛城市民的认可，目前辖有日照、威海、淄博、济宁4家异地分行，在青岛地区设有16家支行，43家自助银行，自助设备交易量居岛城前列。

截至目前，青岛招行资产、负债余额双双突破500亿大关，不良资产率不到0.2%，12年来累计向各类企业发放贷款超过5000亿元，累计纳税近20亿元，成为青岛银行业的纳税大户。近年来，该行先后荣获全国“共青团中央首届管理创新金奖”、中国银行业协会“全国银行业百佳示范单位”、连续三年蝉联中国银行业“好分行”奖项。

最优服务赢得信赖

从成立之初一张笑脸、一杯热茶、一把红伞让百姓感受服务温情，到铸造山东省唯一服务名牌“温馨理财”，荣膺“文明规范服务百佳示范单位”，再到如今享誉全国银行业“刘娟流程”的推广，该行通过不断创新，以优质服务赢得了客户的信赖。招行每年的“企业文化节”都有一项传统活动，就是分行、支行行长都要“当一天大堂经理”，亲自接待和服务客户。当客户知悉为自己服务的是银行的一把手后，往往主动为招行服务提升建言献策。

世界某知名咨询公司对岛城银行业服务暗访结果显示，该行客户回头率达到了100%；在中国银行业协会等部门在青岛银行业的多次调查中，该行综合满意度均排名第一。源于对优质服务的不懈坚持，2012年，青岛招行再次荣膺中国银行业协会“文明规范服务百佳示范单位”。

发力岛城财富管理

2008年，招商银行在岛城率先成立招商银行私人银行中心(青岛)，为资产1000万以上的财富人士提供专属、私密的理财服务，并凭借其“1+N”团队高效服务、螺旋提升四步工作法等形成了核心竞争力。2010年，招行私人银行在岛城银行中率先实现盈利。目前，招商银行青岛分行已管理高端客户总资产近300亿元，银行持卡客户数量和刷卡交易量均名列前茅，初步在岛城高端金融市场形成了“以大零售带动高端金融，以高端金融引领财富管理”的新格局。

招商银行大力打造区域财富管理中心，2011年8月29日与青岛市政府正式签署了在青岛设立财富管理学院的战略合作协议。据了解，该项目建在即墨鳌山卫镇，预计2012年内开工建设，2016年底投入使用。

创新产品支持地方发展

在产业政策和信贷政策的指导下，青岛招行不断调整和优化信贷结构，大力扶持中小企业特别是科技含量高、符合国家政策规划、成长性较强的企业。加大对海洋渔业、海洋化工、海洋交通运输业、海洋装备制造业和能源矿业等蓝色经济相关产业、行业的授信倾斜。为促进青岛市文化创意产业发展，完善青岛市文化创意产业保障机制，与当地有关部门签署协议，提供不少于人民币100亿的贷款额度意向。

2010年5月，青岛招行成立了中小企业金融部以及小企业信贷中心青岛区域总部，专业管理、推动辖内各区域机构中小企业业务发展。截至目前，青岛招行中小企业贷款有效户数869户，中小企业一般贷款余额160亿元。在青岛市“银行业金融机构小企业金融服务先进单位”评比中，青岛招行名列前茅，在股份制商业银行中排名首位。

据招行负责人介绍，青岛招行全体员工将继续在招商银行总行和地方党委、政府、监管部门的正确领导下，立足岛城、服务全省，打造区域强势金融品牌，为青岛经济社会的和谐繁荣和招行的发展不断做出新的贡献。(马瑞涛)