

银行揽储战或已提前开打

高收益理财品发行量翻番

随着国庆节后银行整体揽存压力的下降，上周银行理财产品发行量出现回升，平均预期年化收益率进一步回落至4.22%。值得注意的是，上周收益率在5%之上的高收益产品发行数量增加近1倍，同时，城商行理财产品收益率逆市上升，对跨年资金需求量大的一部分银行可能已提前开打揽储战。

金牛理财网监测数据显示，上周(10月13日至19日)共发行人民币理财产品574款，环比增加92款，平均预期年化收益率再降3个基点至4.22%，延续了节后收益率下降的趋势。新发行短期

理财产品的预期收益率持续下降，尤其是超短期产品，3-6个月期限的产品收益率趋于稳定，而前一周表现平稳的超短期和6-12个月期限的产品收益率开始明显下降。

上周理财产品平均预期年化收益率虽继续下行，但收益率超过5%的产品发行量却增加近1倍，几乎与国庆节前相当。同时，上周城商行理财产品发行量增加12款，其产品预期收益率逆市上升6个基点至4.56%，高居各类银行首位。由于四季度临近年末，是各银行完成年末存贷比考核任务的“冲刺阶段”，因此城商行等对跨年资金需求量大

整体而言，银行间市场资金面在年底前有望宽松，但考虑到跨年资金需求及经济企稳导致政策放松的谨慎性，资金面宽松幅度或相对有限，尤其是在年末时点。基于资金面短期趋于宽松，年末时点趋于紧张的预判，建议投资者根据收益要求安排好投资周期，不要错过年末高收益产品的机会。建议中长期投资者当前选择2个月左右期限的产品，在年末时点转投中长期限的高收益产品。

(中证)

寓教于乐普及保险知识

“幸福观影·保险公益行”登陆泉城

近日,幸福人寿保险有限公司第四届客户服务节暨“幸福观影·保险公益行”大型巡展活动登陆泉城,活动以电影欣赏和保险知识公益宣传相结合的方式,为泉城客户带来一场与众不同的保险公益体验,传递正确的保险理念,让消费者“明明白白买保险”。

据活动的主办方介绍,幸福人寿一直秉持着“至善至诚,传递幸福”的企业精神。从“少儿绘画大赛”到“幸福观影”,连续举办了4届不同形式的客服节,今年8月18日总公司在淄博举办了“未

来自己决定,幸福在你手中”的全国巡展活动,成功举办“幸福人生、简单养生”的专题讲座。早在2010年,幸福人寿山东分公司就曾与历城区卫生局签署协议,为全辖特困群众投保大病补充医疗险,为众多的低保群众解决了“看病难”的问题,获得了社会各界的一致好评。

对于此次巡展,幸福人寿相关负责人表示,活动电影和保险知识相结合为方式,希望可以藉此增进消费者对保险的了解。同时他强调,除了巡展活动,幸福人寿

还出台了多项治理举措,积极开展“综合整治销售误导,切实自查自纠”系列活动,将治理销售误导落到实处,建立诚信销售机制,培育诚信文化。

据了解,本次活动采取别具新意的电影形式。与往届相比,本届幸福人寿客户服务节在内容上巧妙融入了保险公益知识,影片放映前播放的公益漫画宣传片通过“幸福小博士”的形象,图文并茂的提醒市民购买保险时应注意的事项,分享保险小常识和选购保险时的技巧,

达到公益传播的目的。

公益宣传片之后的精彩大片放映使活动现场气氛活跃,很多参与观影活动的市民表示,感谢幸福人寿为他们带来这么好的观影活动。通过本次巡展,济南市民对保险行业及如何购买保险产品都有了深入的认识。

据悉,自9月以来,幸福人寿第四届客户服务节暨“幸福观影·保险公益行”大型巡展活动陆续走过了杭州、西安、重庆、武汉、兰州等多个城市。(财金记者 季静静 通讯员 时雨)

中信银行重阳节推出“老年手机欢乐行”

持中信银行信福年华卡,存话费送老年手机,购理财享稳健收益

又逢重阳佳节,中信银行济南分行携手中国移动倾情回馈全市老年朋友,推出老年手机欢乐送活动:

重阳节期间,凭本人身份证和中信银行信福年华卡、信福关爱卡至济南移动指定网点可享受以下优惠:

- 1、预存50元话费,获赠老年手机一部;
 - 2、新入网中国移动,预存50元话费,获赠老年手机一部。
- 更多活动详情请咨询中信银行各网点。

同时,为帮助老年朋友投资理财,中信银行推出数款重阳节专属理财产品,种类丰富,投资方向稳健,是您财富保值增值的首选。

产品名称	产品概述	产品特点
中信理财惠益计划稳健系列、稳健投资系列	1、期限55天,起点5万,预期年化收益4.5%。	重阳节专属理财,投资方向稳健.需预约购买,详询各网点。
	2、期限151天,起点5/20万,预期年化收益4.7/4.8%。	
	3、期限一年,起点5/20万,预期年化收益5.2/5.3%。	

符合条件下,上述产品可达到上述预期年化收益率。
(理财非存款,产品有风险,投资须谨慎!上述理财产品不同于银行存款,具有一定的风险,中信银行对理财本金与收益不承担保证责任。)

中信银行网点名称	理财热线	中信银行网点名称	理财热线
分行营业部	85180168/169	解放路支行	88522806
市中支行	86058756	英雄山路支行	82066116
历下支行	86972768	泉城路支行	86976543
北园路支行	88962081	高新支行	88692676
槐荫支行	87039596	阳光新路支行	86110877
舜耕支行	82620998	明湖支行	67989701
经十路支行	82055117		

点滴做起赢得百姓口碑 阳光服务树立便民形象

光大银行济南历城支行争创千佳示范单位

2010年8月份,中国光大银行历城支行在济南历城区落户开业。截至2012年9月末,规模总量稳居济南分行20家经营单位的首位,综合考核连续两年始终稳居前列,2011年度、2012年1-3季度平衡计分卡总分全行第一。支行在历城开业两年多时间,通过点滴做起树口碑、阳光服务树形象,在较短时间内立住了脚、扎下了根,现在更是成为了中国银行业文明规范千佳示范单位的候选单位,正在积极开展该项荣誉的争创工作。

这是一家年轻的支行,员工平均年龄只有29岁,整个支行充满了朝气与活力;这是一家开放的支行,一楼所有柜台都是透明的,会议

室,行长办公室都敞开着大门,随时准备为客户服务;这是一家有凝聚力的支行,“携手你我他,光大一个家”的温情氛围是每一个员工的共识。

“为需要发展、为荣誉发展,支行强大我光荣,业绩优秀我受益,为此多出一份力”,这是光大银行历城支行的努力动力。该行负责人向记者介绍说,我们为了银行的发展,为了员工的荣誉而努力。作为一家开业不久的股份制商业银行,要想在激烈竞争中成长发展,只能用辛勤的,从点滴做起,塑造形象,树立口碑。

记者在支行看到衣架上还挂着一件军大衣,看到我们的疑惑,支行负责人向记

者讲了这样一个故事:2010年11月,历城区广电局进行数字电视整转时,历城支行的员工跟着广电局工作人员在零下十几度的寒冬,进社区串街道,手上生满了冻疮也没耽误过一天工作。整个严冬的现金代收,收获的不仅仅是业绩的增长,更得到了周围社区群众对这家新建支行的认可。

一直以来,公交公司零钱的整理、消化,是一个让人头疼的问题。光大银行历城支行执着坚守,持之以恒,一切从小事做起,每天靠加班加点消化100多万元零钞和100多万元巨额现金,彻底解决了济南市公交公司现金清分的陈年疾患。

靠着这种不怕难不怕

苦的精神,靠着员工队伍的团队协作和努力,光大银行历城支行在历城区这片土地上落地生根,取得了良好的成绩。支行形象、品牌、口碑得到了政府、社区、市民的广泛好评。这一点从营业网点旺盛的人气可窥一斑。支行的客户群体也在迅速壮大,从两年前的支行白手起家到目前已累计开发2万多个零售客户、200多个对公客户,形成了足以支撑支行发展的客户群体。

现在,光大银行历城支行正在向更高、更快、更好的发展方向努力!

(财金记者 王丛丛)



山东“银联杯”高尔夫赛圆满收杆

为庆祝中国银联山东分公司成立十周年,回馈银联尊尚白金卡持卡人,2012年10月20日,由中国银联山东分公司主办“银联杯”高尔夫联谊赛在国科高尔夫俱乐部举行,中国银联副总裁柴洪峰先生、中国银联山东分公司总经理李金良先生、山东省各发卡银行的行领导、银联尊尚白金卡持卡人代表和行业客户代表等65名一起参加了本次盛会。大家齐聚一堂,激情挥杆。经过5个多小时的激烈角逐,共产生了总杆、净杆、最远、最近等大小奖项8名,遗憾的是,众参赛选手均与一杆进洞大奖——大切诺基擦肩而

过,无人获奖。

此次活动是中国银联山东分公司为广大银联尊尚白金卡持卡人组织的一次盛会。由中国银联携手各发卡银行推出的银联尊尚白金卡针对高端人士,融合中国银联与发卡银行的高端服务资源、网络资源、业务经验和品牌资产,能够为客户提供高品质、全球化的银行卡服务。作为专门为高端人士定制的顶级信用卡,持卡人不仅可以享受到周到、快捷的尊贵服务,还是一种身份的象征,如免费使用国内及全球机场贵宾室、免费高额意外险、高尔夫球会员卡优惠等。

(段好勇)

八万网点连城乡 通存通取汇四方

震天的锣鼓敲起来,欢快的秧歌扭起来,在传统的八月十五中秋节这天,商河县农村信用联社借助“农信杯”商河县首届非物质文化遗产传承展演暨首届美食节特色产品展示活动,组织开展“农信银”业务宣传活动。

在全民健身广场活动现场,商河县农村信用联社组织30余名员工进行了为期7

天的农信银宣传活动。工作人员身披绶带,在活动现场设立咨询台,向过往群众分发宣传材料,将农信银汇通网点宣传册和农信银汇兑宣传单等宣传品以及“农信银快汇-80000网点连城乡、通存通兑取汇四方”的便捷汇兑方式,通过言传手授的方式,送到了广大群众中间,提高了农信银系统的影响力和美誉度。(衣艳滨)

润丰农合行信用联盟 贷款助力女企业家成长

今年以来,润丰农合行着力推广“三大信用联盟”业务,并以此为契机,大力支持女企业家创业,累计向1000余名女企业家发放贷款5.4亿元。近日,该行又成功与山东省女企业家协会开展战略合作,搭建起信用联盟平台,助力女企业家成长,全力推动实体经济发展。佳怡物流、慧敏科技等成为该信用联盟首批获得授信的企业,实际用信累计达1200万元。

近年来,润丰农村合作银行以“中小企业成长之路”、“润丰惠万家社区居民贷款”等四大贷款品牌为载体,以“农户信用联盟”、“专业市场个体工商户信用联盟”和“中小企业信用联盟”为主要内容的“三大信用联盟”为平台,加大实体贷款投放,新增实体贷款25亿元,有力地支持了省会中小企业、专业市场和社区居民创业投资。(尹伟)

中国注册金融分析师(CRFA) 济南首期班取得佳绩

日前CRFA官方网站(www.crfa.org.cn)上透露:山东省各金融机构135名一级学员通过2012年上半年全国统一考试。其中济南首期班通过43人。

据了解:CRFA济南第二期一级班正在接受报名,金融机构从事公司业

务、信贷管理、风险控制、财务管理、个金业务、理财经理等岗位员工、中高层管理人员以及个人喜好投资理财、有志于从事金融分析师职业的朋友都可以报名参加学习,咨询电话0531-85912388/85912368。

CRFA济南一级培训班部分通过学员名单 (排名不分先后)

中国银行:郝庆忠、张德利、李帅、戴霄龙、王文彬、邵君婷、翟晓雯、朱文君、邱广浩
中国农业银行:韩淑娟、王婷、国婧、武媛媛、栾大伟、丁珂
中国工商银行:温玉娟、管峰、张鹏、李红芹、王雪、刘翠萍、王静、秦峰
中国建设银行:李峰

兴业银行:王丽霞、崔莉丽、李经纬、张雪、宋立秋、耿有为
山东省农村信用社:岳伯兵、朱相中、呼黎明、张华喜、刘路路、丛培刚、姚向华、夏培宁、王双双
中信银行:张妮
中国邮储银行:杨恒恒
招商银行:王洋
中国民生银行:王志宏