

银行“双蛋”活动很疯狂

节日理财产品和银行商城活动成主力

圣诞、元旦简称“双蛋”，近年来，商家对于节日的利用淋漓尽致。街头商家的各类活动已传递出浓浓的节日气氛，银行也和实体商家一样，针对这两个临近的节日推出了不少活动。其中，节日理财产品和银行商城优惠成为主力活动阵容，活动节日味道十足。

最近几年，理财产品傍节日已经越来越盛行，今年端午节、中秋节、七夕情人节等传统节日的理财产品营销打得火热，年底的圣诞和元旦自然也是银行少不了的重头戏。建行圣诞发行的网银专享理财产品就极具节日色彩，这款理财产品的发行时间为12月21日到12月25日，期限为90天，

4.75%的预期年化收益跟同期发行的理财产品相比，也算得上诱人。记者从其它几家银行了解到，12月24日前后已经成为各大银行理财产品发行的主要集中点。

除了理财产品外，银行商城的活动也和网上购物的力度不相上下。服装、箱包、电器、百货等产品用网银支付还会享受更多优惠。如工行就推出在12月24日到明年1月6日网银支付可以享受现金优惠的活动。而交通银行也特地设了两个节日的不同购物专场。除了正常的网购，银行的发力也为圣诞和元旦消费增加了许多新看点。

(专刊记者 李婷婷)



工行滨州邹平支行 POS机消费突破2.7亿元

本报讯 工商银行滨州邹平支行积极改善用卡环境，拓展受理渠道，加快发展特约商户力度，当年新增特约商户90余户，POS机消费额突破2.7亿元，为持卡人营造了便捷的用卡环境。

该行印发专门的POS机业务宣传资料，通过柜台宣传、网点宣传以及向商户散发宣传资料等形式，宣传刷卡消费的优点，鼓励刷卡消费，将对公结算账户、企业网上银行和特约商户服务结合起来，提高商家安装POS机具的积极性，营造了良好的用卡环境。

另外，在做好宣传工作的同时，注重加强重点客户营销，扩

大营销范围。通过走访大型商场、专业批发市场、个体经营户，采取分层营销、重点营销、现场演示等方式，根据客户购车、房屋装修、大额消费等需求，加强与汽车经销商、装饰公司和大商场的合作，推介信用卡分期付款业务，有针对性地营销特约商户。

对POS机的使用和运行情况进行调查，解决商户在使用过程中遇到的各种问题，为商户提供全方位服务，进一步拉近与商户的关系，奠定了良好的平台服务。

(通讯员 陈耀炜 韦鲁已
 记者 李婷婷)

金融保险烦心事，请您拨打热线

银行和保险作为金融业的主力军，为社会发展和百姓生活提供了重要资金流通渠道，也给我们生活带来了便利。然而，在与银行和保险公司打交道的过程中，不少市民也会被一些意外所困扰。本报新闻热线接到了许多类似的线索：去银行

存款结果被忽悠成了保险，银行卡内资金莫名失踪，购买理财产品遭遇陷阱，保险遭遇理赔难，饱受保险电话骚扰……这些发生，严重影响了老百姓财富生活的质量。

为了帮助广大市民维护自身的合法权益，本报“金融保险维权热

线”将长期开通。欢迎广大市民拨打热线0543-3211123、3210021，说说您与银行和保险公司打交道过程中的那些烦心事，同时欢迎金融保险业内人士对市民的疑问进行解答，也欢迎律师界朋友加盟，从法律角度为市民排忧解难。

理财课堂开课啦

齐鲁晚报·今日滨州《财金专刊》自成立以来在滨州引起了诸多投资者关注，也有不少读者打电话反映在理财方面遇到的理财困惑，甚至有些读者出现了理财无门的窘境。滨州经济发展水平日益提高，居民收入步步攀升，手里的钱袋子鼓了起来，但是，对于资产配置方面的知识还十分欠缺。

俗话说：你不理财，财不理你。无论您处于青年单身期，家庭成长

期，还是子女教育期，亦或是老年阶段，有任何理财困惑均可以将自身情况发送至qrbtzc@163.com，本报将联系滨州市各大银行理财师对您的理财案例进行分析，给出合理的理财规划建议，为您的财富道路保驾护航。

理财案例格式参考：

基本收入情况：周先生，38岁，现任职某私企，月入4000元；太太为某单位财务，月入3000元以上。近

两年，家庭年收入平均可达到10万元。

开支情况：现有一套按揭贷款住房，月供2000元，还剩10年还清。孩子在读初中。每个月生活各项开支2500元左右。

投资情况：股票和基金投入2万余元，均亏损。两人均有社保，但未买任何商业保险。

理财目标：最近打算购买一辆价值10万的私家车。

博兴农商行 累计发放厨具贷款15.3亿元

本报讯 近日，第七届中国(博兴)国际厨具节在博兴县兴福镇开幕。经过10余年的发展，目前兴福镇已发展成为中国北方最大的商用厨具生产基地，博兴农商行累计发放厨具制造业贷款15.3亿元，支持厨具制造企业300多家。

近年来，博兴农商行立足兴福镇厨具业发展实际，创新信贷模式，畅通结算渠道，提高服务水平，积极支持厨具业发展壮大。截至11月末，博兴农商行累计发放厨具制造业贷款15.3亿元，支持厨具制造企业300多家。博兴农商行结合兴福镇小

微企业分布集中的实际，在兴福支行设立了小微企业信贷服务中心，配备了专职信贷人员，开辟了小微企业贷款绿色通道，主动对接交易量较大的商户，上门安装系统内电话POS和普通电话POS，树立了良好的结算品牌形象。利用晨训和集中学习时间，加强对员工的规范化服务培训，提高员工服务意识。开展了客户走访活动，及时征求客户意见和建议，根据客户意见及时改进服务措施，完善服务手段，提高客户满意度。

(通讯员 郭炳辉 李国才
 记者 李婷婷)