

○行业动态

# 农行“传世之宝”热销港城

近期国际金价连续暴跌,国内黄金价格也由原来的420元/克下跌至280元/克左右。金价的大幅下跌,激发了国人购买黄金的热情,自国际金价暴跌开始,内地及港澳地区不断掀起实物黄金买卖高潮,部分商场黄金产品一度断货,而银行网点也大面积出现排队购金的现象。

## 投资黄金客户增加

### 客户可提前预定

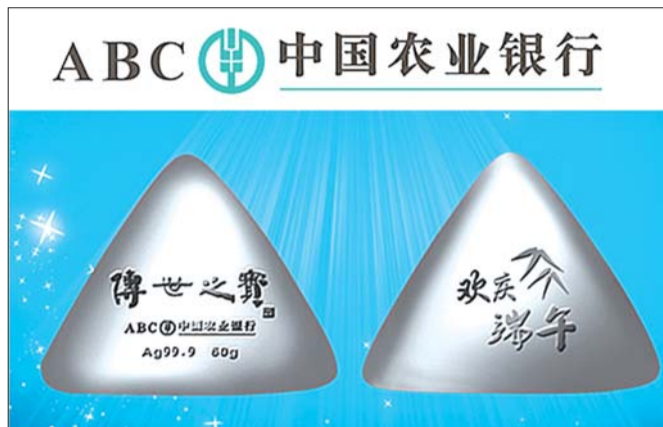
“很多‘传世之宝’新产品刚一推出就出现供不应求。”刘先生表示:“如今年端午期间推出的银粽子产品,还未上市就被很多客户预订,预计销售前景较好。”

据悉,“传世之宝”实物贵金属是农业银行精心打造、悉心培育的银行“品牌金”,主要包括黄金产品和白银产品。“传世之宝”四个字是当代美术大师2008年北京奥运福娃设计者韩美林手书,其独特的制作工艺,优美的外观设计,免去了客户挑选鉴定之忧,成为市民收藏、馈赠的首选佳品。

### “传世之宝”规格多

### 投资收藏皆相宜

“传世之宝”实物贵金属包括黄金和白银两大系列。黄金系列有普通金条、生肖金条、纪念金条、金条、金钥匙、金元宝六类产品。金条



有20克、60克、50克、100克、200克、500克和1000克六种规格;金条有3克、10克两种规格;金钥匙有8克、15克两种规格;金元宝有200克、500克、1000克三种规格。白银系列有普通银条、生肖银条、银月饼、银元宝四类,有50、60、100、200、500、1000等多种不同规格。“传世之宝”产品规格多样,价格从几百元到30多万元不等,普通老百姓买得起,腰缠万贯的富豪也有合适的产品,能满足市民投资、收藏、馈赠等各种需求,客户随便到任一农行网点就能选到称心如意的贵金属产品。

### 黄金投资不盲目

### “传世之宝”购回服务受青睐

除了投资、收藏、馈赠的客户,到农行购买黄金的还有一批另类人群。“我来农行的‘传世之宝’普通金条,外观不是特别看重,想拿着到首饰店加工一套黄金首饰。”李先生就是其中的一位。农行“传世之宝”

是纯度99.99的万足金,价格便宜,加上每克30元首饰加工费,还不到340元,但从商场买的首饰,仅是千足金,价格都在370元以上。

说起选择“传世之宝”的原因,正在购买“传世之宝”金条的孙女士自有心得:“从大商场,别的银行其实都能买金条,但我只选择农行,原因很简单,传世之宝金条提供购回服务,价格与市场价差别不大。”

据了解,购回“传世之宝”黄金产品时,客户只需提供原始交易凭证、包装完好的“传世之宝”产品及配套证书,即可在农行贵金属销售网点办理购回交易,不需复杂的鉴定手续,且资金实时到账。



○金融资讯

## 烟台农行

### 为小微企业成长保驾护航

□专刊记者 李媛媛  
□通讯员 杨新刚 王树建

近年来,随着宏观经济结构调整和发展方式转变的不断深入,小微企业的发展日益成为我国转变经济增长方式的关键。烟台农行以“服务区域经济,履行社会责任”为己任,不断创新服务理念和服务方式,多措并举大力支持小微企业发展,量体裁衣着力解决小微企业融资难问题。截至目前,该行小微企业贷款余额突破10亿元。

### 优化资源配置

### 明确重点支持目标

根据区域经济发展和客户资源的实际状况,烟台农行突破信贷投放注重重大项目、大企业的传统思维定式,不断优化信贷资源配置,进一步加大对小微企业发展的主动支持力度。在小微企业信贷业务定位上,重点支持分布在大企业上下游的配套型小微企业;地区产业集群绩效居前的优势小微企业;市场定位明确,专业化经营的特色型小微企业;业务关系稳定,业绩优良的出口

导向型小微企业;品牌优势突出,现金流充沛的服务型小微企业;拥有核心技术,市场前景明朗的小微企业。

### 倾斜优惠政策

### 降低小微企业融资成本

为进一步加大对处于成长期的小微企业支持力度,烟台农行对融资困难的、单户授信500万元以下的小微企业,在贷款利率上给予倾斜和优惠,在收费项目上能减则减。针对小微企业融资“短、频、快”的特点,该行全面推行小微企业信贷业务“一站式”审批模式,有效解决小微企业快速用款的需求。

### 简化业务流程

### 提高服务效率

为不断提高小微企业信贷业务运作效率,烟台农行按照低平台、短流程、高效率的原则,在信贷准入、运作流程、审批授权、产品功能等方面,加大对小微企业业务发展的组织与推动力度,对小企业信贷业务流程进行调整和优化,明确小企业信贷业务实行“一次调查、一次审查、一次审批”。

## 避免账号资金睡觉

### 理财可开通短信到期提醒

推销理财产品时,商业银行的客户经理可谓贴心,但当产品到期时,投资者却难以享受贴心的告知服务。据报道,杭州一储户钱先生投诉银行未尽告知义务,害得其8万元资金在银行活期账户“睡了”3个月。

对此,银行方面的说法是,客户理财资金达到30万元才可以享受一对一服务,小额购买者能通过银行网站和营业网点张贴的公告获知信息,这已在契约中写明。据了解,目前很多银行对普通客户都没有理财产品到期主动提醒业务。

一位银行理财经理表示,现在购买理财产品的客户越来越多,银行一般只规定对贵宾

理财客户的产品到期进行电话或短信提醒,对于理财本金5万—20万元的普通客户,理财经理有时候真的是无暇顾及。而对于那些通过网银、手机银行购买理财产品的客户来说,由于不涉及具体的银行网点营销人员,因此产品到期时,更不会有客户经理主动告知。

银行人士建议投资者,如果想准确知道账户资金情况,可以开通银行的短信通知业务,这样若有资金到账,银行系统就会自动给客户发送短信,也能避免客户工作忙碌忘记产品到期日期的情况,可以最大程度利用资金。但需要提醒投资者,在购买理财产品的时

候应当看清合同,明确条款。  
京华时报

## E彩纷呈有好礼 如意金条等您拿



中国工商银行烟台分行为了答谢广大电子银行客户的支持和厚爱,隆重推出“E彩纷呈有好礼,如意金条等您拿!”大型电子银行交易抽奖活动,时间为2013年3月至2013年12月,凡登录工行个人网

银、手机银行,并做指定交易的客户均有机会参与实时抽奖和集中抽奖活动,赢取话费和黄金大奖。

实时抽奖活动是指客户做完交易即可获得奖品,根据客户类型和不同交易,分为6种实时抽奖模式,分别为黄金激活码抽奖、网银交易抽奖、手机银行交易抽奖、老客户登录抽奖、新客户登录抽奖、节日抽奖,符合条件的客户登录或交易成功后,网银或手机会显示“参加抽奖”按钮,点击即可当场抽奖,当场回显中奖信息,奖品为30元、50元手机话费,工行于15日内为您的手机充值,中奖信息可通过

网银、手机银行查询。

集中抽奖是指客户做完交易后同步参加黄金激活码的抽奖,集够三个激活码即可参加如意金条大奖的抽奖。奖品为工银如意金条,一等奖为20克金条2名,二等奖为10克金条6名,如意金条集中抽奖每半年举办一次,初步定于2013年7月和2013年12月,获得抽奖资格的名单及中奖信息由工行通过95588短信发送给客户手机。

本次活动奖品丰厚,机会难得,让我们摆脱网点柜面的束缚,拿起手机,打开电脑,践行低碳环保的理念,轻松得话费,快乐拿金条!

# 流水送贷款 结算全免费 理财收益高

## ——光大银行推出POS一站式服务

伴随着社会信息化进程的不断推进,金融信息化、电子支付的逐渐深入,POS收单业务已经成为商家日常经营、市场竞争必不可少的工具。光大银行POS业务有哪些优势呢?

### 流水送贷款

在享用POS机便利服务的同时,常听到很小微企业主的抱怨声:“现在市场行情好,想多进点货,可资金周转不开,赚钱机会只能眼睁睁地错过了!”

为解决小微企业缺乏经营资金的问题,光大银行针对已经安装POS机的客户,量身打造了独具特色的“POS信用贷款”,能够为这部分客户提供便捷、高效

的贷款服务。

只凭POS交易流水,无需抵押,即可贷款,这是“POS信用贷款”最大的好处。“POS信用快贷”可提供最高50万元的贷款金额,最大限度地满足小微企业的资金需求。最长2年的贷款期限也便于小微企业正常开展经营活动,不至于短期内还款压力过大。

### 结算全免费

结算费用是小微企业生产经营的一项重要支出,为此光大银行对所有POS商户推出了“阳光助业卡”,这是一张结算费用全免费的借记卡。为小微企业主最大程度的减少成本支出。

除此之外,光大银行即日起至2013年8月31日,可以根据客户交易情况及贡献度,对POS收单商户手续费灵活设置,大大减少商户的手续费支出。

### 理财收益高

光大银行针对小微企业主流动资金高的特点,推出“活期宝”理财产品,一次签约,终生收益,活期存款享受定期收益,只要您账户余额大于5万元,即可享受6倍的活期收益,在经营之余可以坐享财富增值。同时多款不同期限理财产品滚动发行。

服务热线:6666999