

# 我的“六一”用我的卡

### 儿童理财卡从小培养孩子管理财富的意识,是孩子最贴心的“六一”礼物



▲两个小朋友为刚拿到手的儿童理财卡兴奋不已。



5月22日,6岁的小朋友马舒涵在妈妈的陪伴下来到交通银行菏泽分行营业部,她们此行的目的主要是办理一张交行儿童理财卡。“因为班里的很多小朋友都有这样一张卡,我也想要一张。”舒涵妈妈得知女儿的需求后觉得很开心,因为她一直为孩子的零花钱如何使用而烦恼,她觉得这是培养孩子理财意识的最好办法。

“第一次听说银行还有专门为孩子办理的卡,马上到六一儿童节了,这也是给孩子最好的礼物。”舒涵妈妈说。

据介绍,交通银行儿童理财卡专为16岁以下儿童设计,拥有可爱的造型,男生可办理小帅哥卡,女生可办理小美女卡,拿在手里瞬间成为小朋友们的焦点。“小朋友们拥有一张带自己姓名的理财卡,不用再随身携带现金,自己决定如何消费。另外,刷卡积分还可以兑换礼品。”交行工作人员说。

“办理这个卡需要费用吗?它有什么功能?”交行工作人员告诉记者,儿童理财卡具备所有银行卡的功能,并且2013年新申办的儿童卡免首年年费与工本费。家长只需携带身份证和小朋友监护关系的户口本、出生证明或独生子女证,就可以让小朋友拥有一张属于自己的理财卡。

“看看我的是小美女卡,粉色

色的。”刚刚拿到卡的马舒涵高兴地对正在办理业务的小朋友孟祥腾说。7岁的孟祥腾是菏泽市实验小学的学生,在妈妈的鼓励下第一次走进银行办理自己的业务,“这个卡的钱归我支配,绝对不乱花,我一定会好好学习,长大了要当一名金融家。”孟祥腾向妈妈保证。

在交行营业部,记者看到很多家长慕名前来办理儿童理财卡,交行工作人员告诉记者,六一儿童节前后,都很多家长打电话咨询这一业务,主要原因是家长已经意识到从小培养孩子管理财富的重要性,同时还能培养孩子的独立性和创造性,给孩子一些空间,梦想也就越来越远。

文/刘莉 刘庆 片/邓兴宇

## 单身女性轻松购买小户型



王小姐今年28岁,未婚,月入3000元。共有存款12.7万元。其中一张卡中有4万元一年定期,2.2万元三月定期,5000元活期;另一张卡有6万元三月定期,本月到期;每月支出至少1500元。计划贷款购置一套小户型房子,目前所在城市房价约4000元/平米。

**购房规划:**一套60平米的房子房价约24万元,首付约7万元,其余17万元建议采用公积金贷款,还款年限30年,月供按4.7%(当前房贷利率)约880元,可以有效减轻现阶段还款压力。

**投资规划:**客户资产配置较为单一,全部为定期存款,年收益率在3.25%左右,建议

进行理财规划。买房后剩余5.7万元,7000元作为备用金购买货币基金,根据当前证券市场行情其余5万元可以购买建信增利债券基金(预期收益率6%),每月结余600元做基金定投,定投产品选择嘉实增长和建信央视50指数基金(预期收益率8%)。

**保险规划:**客户很年轻,现在投入保障成本较低,且客户的资产配置中保险方面欠缺,若有意外发生则会严重影响正常生活,建议考虑年缴费在3000元左右的意外险和意外医疗保险,这是对客户在正常缴纳社会保险的补充。

**指导专家:**赵性昌,建行菏泽私人银行财富顾问,国际金融理财师,专职从事高端客户理财工作。

本刊记者 刘莉 整理

建行曹县支行:

## 中间业务收入居当地之首



年初以来,建行曹县支行秉承“以市场为导向,以客户为中心”的经营理念,树立“同业增第一、系统上位次”发展目标,强化中间业务的营销工作,实现了中间业务收入快速增长。截至4月底,该行实现中间业务收入632万元,当地同业占比32.96%,连续四个月位居同业第一位。

一是坚持把资产、负债、

中间业务协调联动发展作为一个有机整体来谋划,实行捆绑式营销。二是加大存量客户的挖潜和新增客户的营销,积极拓展新的优质客户群体,拓展新的增长点,夯实了中间业务可持续发展的基础。三是实行传统业务与业务创新共同发展,搞好联动营销,注意对新产品和传统产品的有机结合,强化企业网银、新型财务顾问、现金管理系统的营销,进一步提高产品覆盖率,拓展了收入渠道。(徐德存)

工行菏泽分行:

## 超越自我 全员建功

为保持各项业务持续、协调发展,自今年2季度开始,工商银行菏泽分行在全行开展“超越自我,全员建功”服务活动,力促实现同业第一、系统上位次的工作目标。活动开展以来,全行员工积极响应,踊跃参与,取得阶段性成效。至4月末,该行各项存款较年初增长44.27亿元,各项贷款较年初增长22.33亿元,全市大型商业银行占比分别为42.57%、33.94%,均列第一位。

认清形势,寻找差距。“超越自我,全员建功”服务活动,是分行党委落实省行要求,认真分析当前和今后发展面临的新形势作出的决定。该行在肯定今年以来工作成绩的同时,更加清醒地看到存在的不足和问题,通过深入剖析市场拓展、客户基础、营销方法、公私联动等方面的原因,务必保持谦虚谨慎、不骄不躁,有针对性的加以改进。

研究规律,有的放矢。该行意识到,全行所追求的目标、所谋求的发展应该是协调、均衡、健康、可持续的。“超越自我,全员建功”服务活动,是一季度旺季服务活动的延续,是全年各个时段业务发展的总指引,要求各行、各网点牢记服务客户始终是拥护的主题,全年各个

季度都有任务,各个时段都有目标,使市场营销无处不在,不断夯实业务发展的基础。

持之以恒,超越自我。该行要求,各行、各网点积极主动,争先恐后,从协调发展、特色经营、重点突破、整体提升的角度,全面审视本专业、本部门、本单位的工作,按照活动方案的要求,结合自身的特点,努力使优势业务更加明显,特色业务不断壮大,发展短板得到弥补,实现业务发展的新超越。

全员建功,人人参与。这项活动与往年不同,与其他活动的最大不同,在于全行每个员工都要积极参与,主动参与到服务客户的工作中去。该行积极做好发动和思想宣传,使全行员工认识到,在菏泽工行这个大集体里,人人都是经营财富的创造者,人人都是杰出员工的候选人,人人都是助推业务发展的引擎器,都有责任、有义务去承担促进发展的重任、服务客户的责任。同时,要靠考核去激发,靠机制去保障,靠奖惩去驱动,在合规的前提下,只要做出成绩,有了业绩,就应该赢得荣誉,就会得到进步。通讯员 李鲁民

交通银行儿童理财卡办理处: 交通银行菏泽分行营业部  
地址: 菏泽市人民路658号(开发区管委会南邻) 联系电话: 0530-5876566

农行菏泽分行:

## “基层风险控制360”活动启动



近日,农行菏泽分行为全面贯彻落实上级行关于加强“双基”管理,风险控制重心下移的工作要求,在全行认真开展了“基层风险控制360”活动。该行把活动开展作为强基础、控风险、促发展的一次重要契机,力求把基层打造为全行抵御风险的第一道坚实屏障。

深入动员,提高认识。“基层风险控制360”活动是增强基层风险控制能力,提升基层管理水平的一项重要举措,经过周密筹备,该行召开了全行“基层风险控制360”活动动员会,要求各行、各部门按照配档表的要求和每一阶段的活动目标,精心组织,扎实推进,把各项工作做实、做细、做到位、做出成效。

强化组织,各司其责。该行成立了以行长为组长、分管行长为副组长、各部室负责人为成员的“基层风险控制360”活动领导小组,并

对各部门、各条线的活动职责进行了明晰,确保了活动规范有序开展。如明确运营管理部负责临柜操作风险点的管控,深入推进柜面业务运营模式改革;人力资源部负责研究制定常态化、制度化的基层员工学习培训机制;内控合规部负责基层合规文化培育,进一步改进、完善监督检查的方式方法;财务会计、电子银行、个人金融、安全保卫、综合管理部、工会、监察等部门各有各的职责。为确保各部门职责履行,该行制定了联席会制度,定期听取各部门工作进展情况汇报。

明确目标,注重实效。在“基层风险控制360”活动中,该行制定了“风险控制能力明显增强,风险隐患有效控制,工作效率大幅提高,基础管理水平稳步提升”的总体活动目标,制定了通过三年的时间力争基层管理“达标”机构达到90%以上的具体目标。为促进各项目标的实现,该行明确了“基层风险控制360”活动三原则,即“重心下移,齐抓共管,注重实效”,确保活动切实下沉到基层和基础工作中去。

制定方案,有序推进。制定了《中国农业银行菏泽分行2013年度“基层风险控制360”活动实施方案》,把全年活动分为四个阶段,明确各阶段各行、各部门的活动内容、具体措施、完成时限和活动责任人,确保活动有序推进。

强化考核,务求实效。一是认真落实任务。按照营业机构、支行、市行三个层级设置考核评价标准,并逐条线分解落实任务目标。二是建立交流平台。活动开展过程中,市行通过简报、经管网的形式为各单位之间提供经验交流媒介,搭建活动信息展示平台。三是开展检查验收。年末,由市行组织人员通过现场、非现场相结合的方式,对各条线、各层面活动开展的效果进行检查评价。四是严格考核落地。年末,参照考核验收结果,对活动组织得力、成效显著的单位进行表彰,对活动开展不到位、措施执行不力的单位责任人进行批评问责,责令整改,并在工作组的督导下进行补课。

通讯员 王付忠

## 发合规短信,敲响员工合规“小警钟”

为进一步加强合规文化建设,拓宽合规教育渠道,促进全县信用社依法合规经营,成武联社按照办事处要求,建立合规短信每周提醒制,每星期四向全体员工发送合规

短信,让合规理念和合规意识真正入脑入心,不断增强全员合规经营的自觉性。

小小“合规短信”,如同随身携带的一个“小警钟”,起到了很好的

“提神醒脑”警示教育作用,极大提升了全员合规理念和风险意识,增强了合规风险管理水平,促进了全县业务的稳健发展。

(赵淑君)

