

手机银行竞争再升级

跨行转账可享“免费午餐”

继网上银行解决了多数人转账难题之后,手机银行以更便捷的操作和更优惠的业务手续费再次成为人们的新宠。据了解,目前各家银行在手机银行领域的竞争也已非常激烈,有的银行甚至推出了跨行转账免费的优惠。

近两年来,银行对手手机银行的推广力度再次加大。方便的充值服务、优惠的转账手续费,受到了不少客户的青睐。做生意的张女士表示,以前给客户汇款,少不了要往各个银行跑,而且一遇到跨地区转账,几十块的高额手续费也让她十分心疼,“花钱不少,排队也很麻烦。”后来,一位客户经理向她推荐了网上银行,用网上银行确实可以省去排队的时间,手续费支出也有所下降,但是,张女士觉得,没有电脑转账还是办不了,在银行办业务的时候,她偶然发现了手机银行。“听说用这个客户端转账是免费的,而且又不受网线和电脑的限制,挺实用的。”

手机银行转账手续费要比网银和柜台转账便宜,除了部分银行有手续费优惠外,不少银行还有手



机银行转账免费的优惠。据了解,目前,中行和农行的手机银行转账全免费,2015年12月31日前,兴业银行手机银行所有的转账也是全免费。银行业内人士表示,目前手机银行正在推广阶段,所以有很多

免费的优惠吸引客户使用,但是手机银行的功能已经很丰富了,理财产品、黄金、基金等投资产品也都可以通过手机银行办理,也就实现了人们随时随地理财的愿望。

(专刊记者 李婷婷)

明星理财师 等您来挑战 同时征集百姓理财案例

随着居民收入的不断提高,“理财”渐渐成为老百姓茶余饭后竞相讨论的话题,所呈现出来的理财需求日益增长。如何才能让手中的钱在低风险的情况下获得更高收益,如何才能跑赢不断上涨的CPI,如何进行长期的教育、养老理财规划?

理财师评选活动期间,财金专刊将开辟理财知识专栏、理财师风采展示专栏、理财案例解析专栏等,让读者更深一

步了解理财的重要性。

活动将通过信函、网络投票,以及专家打分的形式评选出10位明星理财师和10家明星理财支行。成绩优异者将参与全省明星理财师和理财支行评选。

同时,您有什么样的理财困惑,或是想实现的理财目标,也请与我们联系,本报将请专业理财师解答您的困惑。

联系方式:18654399020
邮箱:79324091@qq.com

●报名条件及方式

- 1.理财师须有相关从业资格证书
 - 2.理财师报名材料需要提供相关从业简历
 - 3.参评支行需提供近年来银行综合服务资料,所获荣誉等。
- 报名咨询电话:18654399020 邮箱:79324091@qq.com



财金资讯

工商银行滨州沾化支行

推出金融套餐服务助力小企业

为促进小企业快速稳健发展,拓宽渠道,工商银行滨州沾化支行根据当地小企业实际状况,积极寻求探索,以迎合小企业对金融需求的多种“口味”,为其提供相应“套餐”服务。

该行组织市场营销部相关人员,对周边小企业重点调研分析,订制措施,针对小企业抵御风险能力的不同差异,努力克服各类困难和挑战,提高统一认识和应对能力,进

一步加大工作力度,完善工作措施,提升小微企业金融市场占比。继续本着“积极营销,扩大宣传,择优选择,严控风险”的经营理念,在确保存量贷款稳定的情况下,重点加大对新户的营销。深入县城及各乡镇经济园区,加强宣传力度,积极挖掘优质客户资源,开展针对性、专业化营销服务,不断拓展客户群体。

丰富业务品种,满足不同需求。结合小企业资金需求“短、频、急”的

特点,根据各企业的不同需求,积极探索,适时增加贷款品种,先后开办了回购性保理、商品融资、进口押汇、国内订单融资、国内信用证、国际信用证和卖方融资等多种业务,较好地满足了企业需求。同时,针对小企业管理参差不齐的问题,实施推出网上银行、账户管理、信息咨询、理财顾问等新型服务手段,帮助企业提升管理技能和水平。

(通讯员 宋红岩)

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(643-3211123,3210021,说说您与银行和保险公司打交道过程中的那些烦心事儿,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。



阳信联社促小微企业发展

为积极响应“第二届小微企业金融服务宣传月活动”的号召,阳信联社采取制作宣传展板、悬挂宣

传横幅、设立咨询台等方式,组织员工走上街头普及小微企业金融知识。通过宣传进一步密切了阳信

联社与企业的关系,提升了市场竞争力和金融服务水平,有效的促进了小微企业的发展。(程娟)

手机银行:足不出户能汇款

阳信县城关镇的潘先生从事粮食收购生意,近日他在阳信联社员工的帮助下,轻松地从手机上汇出了一笔收购粮食的定金。他高兴的说:

“手机银行就是好,足不出户就能汇款。”据了解,为方便广大客户,让客户享受到现代支付机具带来的便利,阳信联社加大了手机银行、电话

POS、网上银行的营销、布放力度,截止5月末,共营销手机银行3167个,网上银行8476个,布放电话POS1020台。(程娟)

阳信联社:开展防范和打击非法集资宣传月活动

为有效防范和打击非法集资活动,增强群众自我保护意识,维护经济金融秩序稳定,阳信联社在全辖组织开展了防范和打击非法集资宣传教育活动。该社利用报刊开办了金融知识宣传栏,普及相

关的金融知识和法律法规,引导广大群众理性投资,合法理财。以营业网点为阵地,搭建一线宣传平台,利用LED显示屏,滚动播放防范打击非法集资宣传标语。在县城主要街道路口、繁华地带设立打击

防范非法集资宣传点,面向社会公众深入宣传非法集资的主要表现形式、危害性、基本特征和常见手段及刑事处罚等相关知识,营造了全方位、多层次和全覆盖的防范和打击非法集资浓厚氛围。(程娟)

阳信联社多措并举助力“三夏”生产

为有效满足“三夏”生产期间,农民购买农机、化肥、种子等生产资料资金的需求,助力“三夏”生产,阳信联社成立了支农惠农三夏生产指

挥部,各基层网点主任任联络员,及时向指挥部上报涉农企业和农户生产资金需求情况,该社还积极转变工作作风,在延长营业时间的同时,进一步

简化办贷流程,及时办理发放,充分发挥了农村信用社支农主力军的作用,截止目前,已发放500万元贷款,全力支持“三夏”生产。(程娟)

兴业银行滨州分行理财产品货架								
产品名称	期限	募集期	起息日	到期日	认购起点	预期年化净收益率	备注	
2013年分行第24期济南专属版	175天	2013.6.18-7.04	2013-7-5	2013-12-27	5万	5.00%	额度4.6亿	
2013年第24期A款	38天	2013.6.19-6.24	2013-6-25	2013-8-2	5万	4.40%	额度20亿	
					30万	4.50%		
2013年第24期B款	59天	2013.6.19-6.24	2013-6-25	2013-8-23	5万	4.50%	额度18亿	
					30万	4.60%		
2013年第21期C款	93天	2013.6.19-6.24	2013-6-25	2013-9-26	5万	4.70%	额度15亿	
					30万	4.80%		
2013年第21期D款	184天	2013.6.19-6.24	2013-6-25	2013-12-26	5万	4.80%	额度24亿	
					30万	4.85%		
					100万	4.90%		
2013年第21期E款	366天	2013.6.19-6.24	2013-6-25	2014-6-26	5万	5.00%	额度16亿	
2013年第21期F款(贵宾版)	58	2013.6.19-6.24	2013-6-25	2013-8-16	500万	4.90%	额度7亿	
私人银行客户专属人民币理财产品(AM-2013年第3号)	547天	2013.6.19-6.25	2013-6-26	2014-12-25,赎回日为29日	100万	6.40%	额度19亿	
现金宝1号	每日申赎,收益率波动		5万	3.00%			工作日每天8:00--14:00可做申购、赎回(节假日除外)	
现金宝3号	每日申赎,收益递进		5万	1天≤理财期间<7天 0.39%;理财期间=7天1.49%;8天≤理财期间<15天3.00%;15天≤理财期间<31天 3.30%;31天≤理财期间<61天 3.60%;61天≤理财期间 3.90%			工作日每天8:00--14:00可做申购、赎回(节假日除外)	
现金宝4号	每日申赎,收益递进		30万	1天≤理财期间<7天0.39%;理财期间=7天1.49%;8天≤理财期间<15天3.1%;15天≤理财期间<31天3.5%;31天≤理财期间<61天3.8%;61天≤理财期间4.1%			工作日每天8:00--14:00可做申购、赎回(节假日除外)	
兴全定增19号分级特定多客户资产管理计划	18个月	6月下旬	100万	12个月以后,股票出售完毕可提前结束	300万	5.30%	产品投资范围:固定收益类方向	
					300万	5.80%		
					300万	6.80%		