

马年理财新概念

快速实现“马上有钱”

本报见习记者 彭成省

“马上有钱”是每个百姓的新年愿景。面对各类货币基金的诱惑,以及保守稳健的银行理财产品,投资者该如何选择才能趋利避害、马上有钱?

互联网金融——群雄逐鹿

2014年以来,互联网金融成了最热门的话题,从阿里巴巴的“余额宝”成为国内最大货币基金到腾讯微信的“理财宝”日进亿元;再到网易、平安、苏宁纷纷加入战局,互联网金融热闹非凡。

各类“宝”其实就是货币基金,因此逃不出货币基金的规律。从春节前后产品收益的变化可以了解到,货币基金与银行间同业拆借利率息息相关,而同业拆借利率又与市场上资金的需求正相关。

业内人士表示,根据央行近日发布的《2013年第四季度中国货币政策执行报告》,市

场普遍预期未来资金面紧张的改善幅度有限,马年市场流动性也仍可能维持偏紧的状态,这对于推高货币基金的收益是个利好消息。

需要注意的是,货币基金的优点在于其流动性,目前各类“宝”更是推出了“T+0”的承诺来进一步强化此优势。因此,不应该把宝类产品当做低流动性的理财产品配置,货币市场基金的收益大体在4左右,一时的高企不代表规律。

银行理财产品——存款保卫战

利率市场化使银行未来会暴露在竞争的市场中,对于一家银行而言,充足的存款资金是其发展的动力。在利

率市场化的大方向下,虽然现在只是将贷款利率管制放开,但下一步利率市场化改革必将步入存款利率市场化的深水区。银行为吸引存款,今后将会通过提高存款利率及推出高息理财产品的方式达到吸引资金的目的。

近期而言,存款利率并未全面放开,银行中长期存款利率有上浮10%上限,因此通过提高利率的方式揽储效果是有限的。但银行理财产品却可做得上限后还要高,因此高收益的理财产品也就应运而生,主打高收益,变身揽储利器。

现在银行又要面临诸多“外行”竞争者的挑战——各种“宝”类产品对存款分流效应日益明显,银行是不

会坐以待毙的。银行业会调整思路,通过推出更灵活、收益率更高的理财产品打响“存款保卫战”。

而马年市场流动性仍会维持偏紧的状态,理财产品收益率依然保持高位,特别是逢月末、季末、年末等关键时点,银行理财产品的预期收益率仍会出现短期冲高。

随着利率市场化步伐加快,存款理财化是大趋势。为了保住存款,未来继续发行高收益理财产品是大概率事件。

乱花渐欲迷人眼,随着金融市场化不断推进,可供投资者选择的理财产品不断丰富,投资者更应深入了解投资产品的特点和趋势。把握机会,真正做到马上有钱。

曲阜工行 加大个人贷款投放 满足居民个人融资需求

本报讯(通讯员 于方文)年初以来,工行曲阜支行紧密结合城镇化发展机遇,不断加大个人贷款投放规模,为当地居民提供一揽子金融服务方案,有效提升个人贷款市场占有率,实现个人贷款跨越式发展。截至1月末,工行曲阜支行个人贷款较2013年初增加4900万元,余额突破6.5亿元,新增额在工行济宁分行系统和辖区同业中双居第一。

抢占先机,打基础。工行曲阜支行在个人住房按揭贷款业务上始终坚持走科学发展、持续发展之路。早在去年底即对全市个人住房贷款业务市场进行了全面

调查,锁定曲阜市内几大房地产开发公司,同时盯牢全国知名驻曲房地产开发商,抢先占据了房地产市场的制高点。

做好培训,铺道路。为加快个人住房贷款投放,在不影响开发楼盘正常销售情况下,工行曲阜支行适时利用业余时间对房地产公司销售部门人员进行个人按揭贷款相关知识及贷款操作流程培训,提高销售人员对个人住房贷款政策及手续方面的了解,并及时回访,为客户排忧解难,铺平个人住房贷款业务的营销道路。

强力营销,提速度。通过走市场、勤调查,不断扩大客户群

体,并及时宣传和推介个人商用房贷款业务,适时推进营销进度;对于存量客户不断进行梳理,加强交流沟通,及时掌控有个人按揭需求的楼盘出售情况,快速营销;无论楼盘规模大小,坚持不放过原则,做到营销一笔成功一笔,同时充分发挥个人住房贷款品牌支行优势,不断提高放款速度,让每一位客户满意,保证了该项业务的持续健康快速发展。

持续发展,抓储备。工行曲阜支行组织客户经理利用业余时间到售楼处,对销售人员进行信息交流,为下一步个人住房按揭贷款业务持续发展奠定基础。



选购农机 备春耕

春节过后,梁山县梁山街道农民借助中央一号文件精神,在济宁银行梁山支行的资金扶持下,积极扶持农民纷纷购买拖拉机,农用运输车投入到春耕备播当中。梁山街道地处城乡结合部,土地流转激发了农民种粮的积极性,为提高农业生产效率,向机械作业迈进,把机械化作业列为解放农民体力劳动的主要手段之一,颇受人们的好评。图为农民选购拖拉机一角。(王瑞芹 张思贞 摄)

春节保电回头看 收心干好“节后活”

本报讯(通讯员 魏迎) 2月12日,汶上供电公司下发通知要求各相关部门总结梳理春节保电工作经验,并针对存在的薄弱环节明确整改思路和措施。春节过后,汶上公司层层召开“收心会”,迅速将广大员工的心思和精力转移到工作上来,通过春节保电工作“回头看”等一系列措施,鼓励全体员工整装收心开新局,力促各项工作再上新台阶。

据悉,针对节后员工思想活跃、精力分散的情况,该公司通过层层组织召开节后工作例会,绩

效考核工作会形式,布置近期及近阶段时间工作,加强节后收心教育引导。一是以重点工作收心,结合公司生产管理、践行党的群众路线教育实践活动等重点工作,开展制定详细的工作计划和实施方案;二是以培训考试收心,组织全体员工进行《安规》学习培训,安排安规考试;三是以节后消缺收心,对所辖线路及台区进行一次全面巡视,掌握了解设备运行情况,全力做好元宵节灯会保电工作,进行节后消缺为即将到来的“春检”做好准备。

汶上供电 开创供电服务新篇章

本报讯(通讯员 刘钦同) 2月13日,汶上供电公司紧紧围绕当前营销服务和供电所管理工作召开专题会议,以落实省、市“两会”精神为切入点,以市公司营销服务工作安排为突破口,结合公司实际做了“一重三抓”的决策,进一步提高供电所管理水平,促进优质服务取得新成绩。

据了解,汶上供电公司组织各部门、各供电所结合省、市及公司“两会”精神落实,认真学习《2014年供电所管理工作实施方案》,进一步明确各相关部门、各供电所2014年目标任务,制订切实可行的措施计划,加强公司部室之间的协同配合,强化与市公司业务部室的沟通联系,抓营销基础管理,抓供电所培

训,抓住重点,突破难点。同时,该公司继续加强优质服务工作,继续发放好便民服务卡,宣传好服务热线电话,并规范窗口人员及一线员工的服务意识、服务行为,组织好优质服务培训,严肃供电所营业、值班纪律,做到培训到位、值班到位、服务到位。此外,该公司各乡镇供电所管理部进一步完善了公司供电所同业对标体系,合理设置、适当调整对标指标,指导供电所对照弱势指标查问题,找原因,抓整改,促提升。最后,该公司进一步抓好供电所文明生产和营业窗口建设,要求各供电所营业厅规范化、标准化,规范配置标准,加强定置管理,严格执行,狠抓考核,做到干净、整洁。

兖州工行存贷款余额再获佳绩

本报讯(通讯员 薛菲)今年以来,工行兖州支行积极把握新形势,全辖上下抢抓旺季营销机遇,早行动,加大各项存款、贷款挖掘拓展工作力度。截至1月底,该行各项存款余额60.2亿元,各项贷款余额51.61亿元,实现存款、贷款余额增量四行占比双第一。

明确分工,强化高层营销。形成支行行长主抓、分管行长协抓存贷款的工作格局,发挥网点主任、理财经理、客户经理及大堂经理的能动性,不断加大优质储蓄市场和优质客户的揽储力度。每周召开一次网点主任和理财经理营销

会议,分析讨论营销措施,拿出具体营销方案。

紧盯市场,奠定公司存款基础。在进行充分市场调研的基础上,综合分析市场和存量客户情况,进行有效的市场和客户细分,建立高端公司客户档案,实施分层管理,锁定目标客户开展强势营销,集中优势资源服务中高端公司客户,为公司存款的持续增长奠定基础。

深化同业合作,稳增同业存款。注重加强与同业大户高层联系和沟通,了解同业机构资金回笼情况及切实金融需求,表达与同业大户真诚合作的意愿;全面了解今年同业大户金融市场资

金回笼特点、规模,充分宣传在现金投放和回笼等方面的服务优势,制定切实可行的服务方案,赢得客户信赖。

拓展贷款品种,促进贷款增长。加强重点项目营销,抢占优质信贷市场,加强优质客户的维护,重点做好造纸、橡胶轮胎等行业龙头企业的存贷款维护工作。针对今年经济形势及企业运营特点,重点依托供应链融资、掉存通、出口订单融资、进口信用证及项下代付融资、国内信用证、银行承兑汇票等产品及多种产品的结合,开展综合营销,提供全面服务,推动贷款业务持续增长。

建行古槐路支行 给“拾金不昧”的大堂经理点个“赞”

本报讯(通讯员 张文贞) 马年第一个工作日,建行古槐路支行全体员工在“马上有存款、马上有财运、马上有……”的美好祝愿中开始了一天快乐的工作。临下班时,大堂经理颜丽在休息区客户椅垫旁,发现了一个钱包。

颜丽打开钱包,仅发现一个身份证件,几张孩子照片和几百元钱。身份证件是一个有效线索,可以以此在前台查询

客户信息,获取联系方式。颜丽很快就引导前台配合搜索,可惜的是,客户信息里没有任何联系方式。颜丽就逐个询问前台,谁办理过这位客户的业务,十多个柜台问下来,还是没有找到失主。后来她又想到了楼上的公积金部门,接着便飞快地跑到二楼,截住了正要下班的工作人员。功夫不负有心人,他们终于通过公积金查询,找到了失主的工作单位及

单位电话。随后,联系单位,又是几经传话,二十分钟后,失主才把电话回过来。当颜丽几经折腾把“财运”归还给失主时,已是下班两小时。

失主很是感激,因为在她被通知领取钱包时,还对已丢失了钱包一无所知。失主说,这次来银行也的确没有办理业务,只是做陪同,小歇了一会儿。最后,失主主动致电95533,对颜丽表示了感谢。