

# 收益持续下降,银行转账开始设定额度 “余额宝”们再上“紧箍咒”

本报记者 李婷婷

春节后,关于“余额宝”等互联网理财的争论就没有停过。收益率持续下滑,不少投资者选择类“余额宝”理财已经开始犹豫,而每日银行转账设定限额,也让这类理财变得更棘手。“余额宝”们的发展又戴上一圈紧箍咒。

春节前后,余额宝的七天年化收益接近7%,谢女士将自己的存款和孩子收到的压岁钱共五万元,放进了余额宝,每天近10块钱的收益,让谢女士乐开了

花,“一睁眼就看到有利息进账的感觉太好了。”

2月下旬,余额宝的收益开始滑坡,这让谢女士慌了神,“不会一直跌吧?”为了更多地了解余额宝的收益和发展,谢女士还特地上网搜索关于这方面的新闻和消息。她认为,虽然收益不高了,但是,总比放在银行活期强,于是,她想把自己手头的一万多转到余额宝,但是,转账的时候却碰到了限额的问题。“以前支付一万,很快就能到账,但是现在貌似一次只能

转五千了,一万的话得转账2次才行。”

谢女士碰到的情况并非特例,近日,多家银行纷纷调整了快捷支付的转账金额,更有银行将快捷支付的单日限额降低为5000元。也有人调侃,要把五万块钱“搬”到余额宝,没个十天还搬不完。

上周网络虚拟信用卡计划推出和被叫停的消息,丝毫没有给人喘息的余地,这一消息也让人们推测,第三方支付的发展前途可能要受到更多的管制了。

## 中国平安启动应急预案 快速应对马航飞机失联事件

3月8日,马来西亚航空公司一架载有239人(其中中国籍乘客154人)的客机在飞行途中失去联系。根据马航公布的相关乘客信息,平安初步发现疑似平安客户36人(寿险14人,产险6人,养老险16人),平安下属各单位正抓紧时间排查确认。

平安集团及下属平安人寿、产

险、养老险、健康险公司均在第一时间启动了应急响应预案,并成立应急小组对事件进行处理。中国平安相关负责人表示,虽然目前飞机状况还没有确切的信息,但中国平安愿为客户及广大公众提供力所能及的服务和帮助。公司也会评估后续可能的状况,启动其他一系列应急服务举措。

滨州市保险行业协会开展保护消费者权益宣传活动

## 保险宣传上街 答疑解惑面对面

3月16日,滨州市保险行业协会组织全市35家保险公司在影剧院广场开展了主题为“保险,让生活更美好”的“3.15”保险消费者权益保护宣传活动。

此次宣传活动紧扣“保险,让生活更美好”的主题,大力宣传保险业提升服务水平,广泛普及保险知识,进一步畅通保险投诉渠道,切实维护保险消费者合法权益,树立保险业良好社会形象。活动现场,各公司精心制作了公司简介、公司服务承诺、投保注意事项、理赔流程、理赔需知等内容的展板,同时还向路人发放“保险业服务时效介绍”、“人身保险知识手册”等各类保险知识宣传材料,积极宣传保险行业“守信用、担风险、重服务、合规”的行业核心理念,并向咨询者介绍和解答保险知识和理赔服务等问题,



受到了广大市民的一致好评。

为了确保活动取得成效并且顺利开展,市协会提前下发了《关于开展“3.15”保险消费者权益保护”宣传活动的通知》,对3·15现场活动做出全面部署,同时

制作了展板,印制了宣传材料用于当天活动的发放。活动当天发放各类宣传材料上万份,进一步传递了行业正能量,提升了行业整体形象。

(通讯员 成锐 王前进)

## 建行滨北支行 大力拓展电子银行市场

近几年建行滨州分行的电子银行业务发展迅速,个人网银活跃客户新增、账务性交易量占比等指标得到快速发展。电子银行作为该行的一大亮点不仅提高了建行的工作效率,在服务水平的改善上也做出了突出贡献,有效利用电子银行这一渠道为客户提供更为便捷的服务。

网上银行投入少量的资金、设备、人力,就可以将银行业务拓展到更大的地域范围。同时网上银行还可以更好地为客户服务,它可以为用户提供任何时间、任何地点、任何方式的全年365天、每天24小时全天候服务。以建行的网上银行为例,

它除可以为用户提供基本的对私账户查询、转账结算、代缴费等,对公账户查询、转账、代发工资等网上支付业务外,还可以充分享受网上银行异地转账汇款五折的优惠。对于企业来说也是一种更好的宣传方式:网上银行可以充分利用Internet的互动性、实时性,通过网站、用户免费E-mail等方式宣传企业理念、树立品牌形象、介绍业务流程、发布企业信息等。

建行滨北支行每一员工更是始终把客户放在第一位,了解和关注客户的需求,认真抓好每一个细节,真正做到以客户为中心。

通讯员 李海峰 董经德

## 工商银行滨州沾化支行 推动电子银行业务发展

为促进电子银行业务快速发展,工商银行滨州沾化支行结合业务经营发展实际,对电子银行业务指标采取逐项分析、逐项突破的措施,促进电子银行业务快速发展。

该行对新开卡客户跟进营销,确保开通网上银行和手机银行。对于新开电子银行户,由大堂经理详细讲解网银的汇款、贵金属、账户原油、理财产品购买、转定期等各项功能和使用方法,做到开立一户演示一户。

该行积极组织员工参加各级电子银行业务培训,及时掌握电子银行业务升级换代产品的使用、功能、流程、特点,并且在实际营销过

程中相互交流、传授技能,提高指导客户操作的熟练度,提高营销针对性,提升客户满意度。

利用电子银行演示机和手持移动平板电脑等设备,为客户提供电子银行使用演示服务,让客户了解电子银行处理业务的优越性,接受并办理电子银行产品,减少客户办理业务时间。

每天对个人电子银行开户情况进行统计,按月汇总通报,按季将产品计价收入及时兑现给个人,形成“你追我赶,不甘落后”的营销氛围,促进电子银行业务又好又快发展。

(孔凡红)

## 中国人寿开启客户资料完善服务活动

中国人寿个人保险业务开展已近18年,部分客户的通讯方式和住址等重要信息已经和当初投保时发生了很大变化,以致于无法及时联系到个人。为了保证客户的权益,中国人寿特别推出客户资料完善服务活动,若客户的手机号、联系地址等信息发生了变更,可与客

户经理进行联系,并有机会参加公司举办的“马上有喜”系列活动。

2014年3月1日-6月30日中国人寿滨州分公司开展“马上有喜”客户服务系列活动。自本活动发布之日起,只要致电中国人寿滨州分公司各营业单位,及时进行更正信息、补办手续,系列保单功能升级,

公司每月将抽取30名幸运客户,赠送100元的手机话费充值卡,更有机会获赠最高保额15万元的意外保险——国寿“尊享如意”激活卡。客户可到各县支公司客户服务中心营业厅柜面进行信息变更,或拨打客户服务电话或各县支公司客户服务中心电话进行信息变更。



有两种感觉让我终生不忘

回家……

享受齐鲁晚报……



身边的事告诉我们,  
一旦采用,最低50元,  
另有电影票等奖品

全球日报发行百强榜  
齐鲁晚报位列全球第22位  
全国第4位  
连续七年上榜  
中国最具价值品牌500强

已经成为山东省发行量最大、影响力最强、覆盖面最广的报纸,领跑山东报业,在全国报业中也名列前茅