

世界杯、出国游引爆境外刷卡

双币种信用卡、全币种信用卡让出国更简单

世界杯即将开幕,高考也已经结束,国际旅游也将迎来旺季。针对境外旅行,不少银行也开始推广境外刷卡优惠。

近日,记者发现银行都在推广自身的境外刷卡活动,有的银行通过奖励积分来刺激刷卡,有的还用返现来吸引眼球。某国世界杯信用卡,活动中要求,开卡后在境外或境外网站任意消费或取现,就可获赠世界杯纪念足球。这对于真正的铁杆球迷来说,无疑是最大的福利了。

高考结束后,有家长开始安排子女外出游玩,近年来,境外旅游的价格也渐渐被人们接受,呈现出人数增长的态势。身处异地,吃喝玩乐,免不了金钱的困

扰,如何搞定这些问题也至关重要。

一张双币信用卡或许可以解决出行消费的难题,由于美元全世界通用,所以目前国内比较主流的信用卡为人民币/美元卡,也有银行可以办理人民币/欧元卡,人民币/日元卡等。银行根据人民币额度换算成相仿的外币额度,就可以在境外进行刷卡消费了。

境外游还没有确定的国家?也没有问题。很多银行现在都开设有全币种信用卡业务,所有外币消费,网购、取现均实现自动购汇,折算成人民币入账,按人民币还款即可,“周游列国”也变得简单了。

本报记者 李婷婷



中国人寿滨州分公司 启动“关爱女性健康”活动

为深入贯彻落实山东省妇联办和中国人寿山东省分公司《关于开展“中国人寿保险—关爱女性健康大讲堂”活动》通知要求,近日中国人寿滨州分公司与滨州市妇联以关爱女性健康、关心孤儿、关爱留守儿童为合作内容在各县区开展了一系列活动。

5月21日,滨州分公司总经理李培礼、市妇联王金娥主席亲自参加在邹平举办的“中国人寿保险—关爱女性健康大讲堂”活动和“两癌”贫困妇女救助活动启动仪式。李培礼总经理强调,本次活动是中国人寿推动全市妇女保障体系建设做的一次重要探索,在业内具有里程碑式的意义。李总要求中国人寿各县区公司要高度重视实施活动的意义,将此项活动作为党的群众路线教育实践活动的重要载体,认真抓好,明确任务,落实责任,确保此次活动取得真正的实效,让群众得到真正的实惠。

据悉,其他县区围绕关爱妇女和儿童的活动也正在积极对接中,将根据各地实际在6月份择机开展。

本次“关爱女性健康 关心儿童成长”系列活动的开展,充分体现了中国人寿作为一家大型国有保险企业,勇于承担社会责任优良作风。与妇联合作开展的关爱女性健康工程,将随着双方的共同努力,必将为全市女性保险保障体系的建立起到积极的促进作用。

(陈新民 王惠强)

滨州中行弘扬正能量

爱心捐助白血病少年

6月4日,中国银行滨州分行与四家阳信县4家企业负责人,来到滨州医学院附属医院看望正在接受治疗的徐学杰,一同为其父亲徐加新送上了405200元的捐款,帮助孩子接受骨髓移植手术。

阳信县翟王镇中学身患白血病的初三学生徐学杰,由于身患急性淋巴白血病住院治疗,必须通过骨髓移植手术方可进行救治,但60多万元的手术费用却让这个原本就很困难的家庭雪上加霜。得知这个消息后,中国银行滨州分行立即在全辖开展了“奉献爱心、帮助患病少年”活动,广大干部职工踊跃捐款8.52万元。

滨州中行此次爱心捐助活动,与群众路线教育实践活动的深入开展紧密结合,以实际行动彰显了中国银行勇担社会责任的企业形象,弘扬了中行员工爱心传递的正能量,同时也祝愿徐学杰能够早日恢复健康,重返校园。(通讯员 刘贵翔)



保障客户的“钱口袋”



兴业银行推出多款理财产品

兴业银行滨州分行于即日起至6月16日发售多款理财产品,产品涵盖私人银行、天天万利宝系列、专属类、现金宝系列等种类丰富的产品,帮助投资者获取更多投资收益。

据悉,即日起至6月16日期间,兴业银行在售多款“天天万利宝”系列理财产品,5万起

点,14天-365天多种理财期限任您选,预期年化收益最高可达6.1%,其中值得大家关注的是直销银行版理财,5万起点,91天,预期年化收益6.1%,是您财富保值增值的良好选择。

本期产品中最值得大家关注的是,兴业银行与6月11日-24日还推出了私人银行客

户专属理财产品,100万起点,1年期限,预期年化收益最高可达7%,该资金专项用于泰安市环山路中段王家庄片区棚户区改造项目,由泰安市财政局出具承诺,以市财力保障兴业银行股权投资期间的固定收益及到期退出。

安全性高,值得大家广泛关注。

同期兴业银行为满足低风险客户需求,推出“智盈宝”保本浮动收益封闭式人民币结构性存款理财产品,5万起点,35-364天,预期年化收益4.05%-4.34%。

工商银行滨州渤海支行

荣获“齐鲁明星理财评选”明星理财支行称号



工商银行渤海支行以服务社会、维护客户利益为目标,将大力发展理财产品作为满足客户金融需求、提升

网点市场竞争力、拓宽中间业务收入渠道的有效途径,今年发行理财产品8亿多元,得到客户的普遍认可,荣获

“齐鲁明星理财评选”明星理财支行称号。

丰富宣传方式,提高产品认知度。依托工行个人理财产品品种丰富、期限灵活,能够满足不同客户需求的优势,该行“以产品争客户、以理财促存款”,发展新客户,巩固老客户。该行在宣传理财产品收益的同时将风险提示放在首位,重点把握开户和交易两个关键环节,落实经办人员、理财经理的操作职责。

提供个性化定制服务。实施理财经理“一对一”营销服务,针对不同的客户推荐适合的理财方案,对客户落实专属理财经理,通过上门

推介、售后回访等方式,提升工行理财产品的竞争力。

加强对公客户的理财服务,在全市率先实现了对公网点八项理财产品的全覆盖。

提供全方位细致服务,提高客户忠诚度。员工利用班前班后时间加强业务学习、技术练兵,提高业务处理速度,为客户提供优质高效服务;客户经理通过产品推介、方案制定和风险提示,让客户感受到“用心服务、真诚沟通”,达到银行、客户双赢的目的,提升工行在客户心目中的品牌形象,提高客户忠诚度。(通讯员 郑建华)