

# 青岛银行首套房贷最低8.8折

9月2日,青岛银行宣布再次调整房贷利率,首套房利率全线降至9折,其中,符合三类条件的客户最低可享8.8折优惠。

## 首套房贷利率全线九折

为满足济南居民刚性购房需求,9月2日,青岛银行再次调整房贷利率,即日起,办理首套住房贷款,只要信用记录良好,全部可享



欢迎扫码关注青岛银行  
财富俱乐部微信

九折优惠。

## 三类人群可享八八折

青岛银行相关负责人告诉笔者,满足下列条件之一的,可享受首套房八八折利率优惠:一是符合当地政策规定引进的优秀人才,二是当地引进的总部经济、高科技、先进服务业等重点项目机构的工作人员,三是青岛银行重点支持的按揭项目。

算账:

贷50万利息最多省9万

以贷款50万元为例,如果贷款期限30年,用等额本息还款方式,利率打八八折的话,利息支出比基准利率少支出91613元,如果打九折的话,利息比基准利率少支出76461元。

济南楼市全面取消限购后,青岛银行此次对首套房贷全线优惠具有重要意义,旨在满足刚需,让利于民,帮助客户尽早实现住房梦,这对于房地产市场传统意义上的“金九银十”是个利好。

青岛银行济南分行各网点个人贷款业务咨询电话:

- 营业部:0531-81676324
- 高新区支行:0531-68605139
- 济泺路支行:0531-81607109
- 舜耕支行:0531-81676387
- 章丘支行:0531-83380775
- 全福支行:0531-81269719
- 泺源支行:0531-81269760
- 浆水泉支行:0531-81607160



## 交行薪金理财A款玩转新职场

初入职场,给自己一个目标吧,每月拿出一两百元,积少成多给自己一份希望,交通银行薪金理财A款,累积专用资金,起点低,最低100元即可签约!

薪金理财A款业务,是指交行为客户指定的太平洋借记卡增加开立一年期零存整取账户,每月根据客户设定的每月零存金额自动从卡下备用金账户转存至一年期零存整取账户,到期后根据客户要求自动将零存整取账户内本息转存活期或三个月、六个月、一年期整存整取账户。

如果您每月10日工资发放2500元,建议每月留存500元。您只需要签约薪金

理财A款,指定每月11日扣款500元。每月11日,当卡上活期资金超过500元时,交通银行就会按照协议内容,自动扣款500元。您也可以根据消费支出,扣款金额选择一两百元!

除累积资金,轻松攒钱外,更有多重好礼相赠!赠送手机话费:连续两次扣款,即可获赠10-50元手机话费,时间截至2014年底。享受利率上浮:满期扣款,即可享受零整利率上浮10%的收益。赠送转账费用:零整到期,获赠一笔网银异地转账手续费减免。享受贴心服务:零整到期,可按约定自动转存活期或一年期以内定期。

详情请咨询95559!

## 招行理财规模位居股份制商业银行首位

作为零售银行业务和资产管理业务的重要推手,银行理财产品近年不断保持高速增长趋势。股份制银行近年来的表现更为抢眼,在发行量和预期收益率方面普遍增大了力度。

2006年以来,招行理财业务保持持续快速增长,截至2013年末,招行理财产品发行规模年均增长率102%,理财管理余额年均增长率43%,理财收入年均增长60%,累计实

现中间业务收入97亿元。

截至2014年7月末,招行理财产品管理余额突破1万亿元,较年初增长75%。截至2014年7月,招行2014年度已发行各类理财产品1743只,发行规模8226亿元,理财产品管理余额为10052亿元。

根据普益财富银行理财能力上半年排名报告显示,全国性商业银行中,理财综合能力排名由招商银行和

交通银行领跑。

其中,招商银行位居理财能力综合排名前列,因为该行在理财产品丰富性、发行能力和收益能力、风险控制能力、信息披露规范性、评估问卷得分等多个单项排名均位居全国性银行前列。普益财富的报告指出,招商银行在收益类型、投资币种、投资对象、投资期限、投资起点等5个子项目中至少有3个以上都表现较为突出。

## 交行推出薪金代发客户专享活动

“尊享佳礼”活动

即日起至12月31日,交行代发工资客户新签约成为达标交银理财客户,且活动期末季日均资产较活动前提升5万元(含)以上,即可获赠100元话费,全国共2.5万份,先签先得。

交行代发工资客户新签约成为达标沃德财富客户,且活动期末季日均资产较活动前提升5万元(含)以上,即可获赠200元话费,全

国共2万份,先签先得。

备注:总行将于活动结束后1-2个月内统一向客户赠送相应话费。

“薪金贷有礼”活动

即日起至12月31日,凡成功申请“薪金贷”,并提用贷款消费金额累计达1万元的前8800位代发工资客户,可获赠100元手机话费,先到先得。满足条件的客户,按贷款首笔提用时间排序。

详情请咨询95559!

## 亮相金融展 光大银行主打“亲民”牌

8月28日,2014中国国际金融服务展在北京展览馆开幕。在本次展览中,光大银行以“智慧光大 便民惠民”为主题,从社区便民服务,到在线金融服务,到线上线下(O2O)互动服务,紧密围绕“以客户为中心”,通过科技手段的集成应用和科技创新为客户提供更加便捷、安全、时尚的金融服务。展览突出的“网络里的光大银行”、“社区里的光大银行”、“线上线下O2O互动”三大特点,吸引了众多观众驻足体验。

### 时尚潮流秀 个性随处在

光大银行此次展览的现场DIY发卡吸引了众多时尚客户,客户可以在线选取自己的照片或时尚Logo作为信用卡卡面背景,选择个性化形

状,定制一张个人专属独一无二的信用卡。

同时,光大银行在此次金融展上展出了其刚刚在宁波分行上线的餐饮线上线下(O2O)应用。客户足不出户,通过手机在线完成餐厅点餐,凭手机号即可就餐结算,实现了线上点餐,线下消费的移动支付餐饮新模式。

### 无线WIFI厅 金融伴你行

本次展览,光大银行还在展示现场布设了无线WIFI营业厅。客户只需连接加入光大银行的专用WIFI网络,即可进入光大银行在线营业厅,该营业厅不仅有诸多便民服务,还有银行的品牌宣传、产品介绍、手机银行客户端下载、优惠活动推荐等内

容。可定制化的营业厅页面更是让客户真正感受到了随心随行的便捷金融服务,实现了客户的精准营销。

通过本次展览,光大银行在围绕“以客户为中心”服务宗旨的同时,也充分展示了银行在信息技术方面的创新应用,是一次真正的“智慧光大,智造惠民生活”之旅。



光大银行提示您关注济南分行微信公众平台。关注方法:打开微信,点击“发现”,选择“扫一扫”,扫描成功后点击关注,即可添加。



## 潍坊人保财险连续8年独家护航鲁台会

9月1日-4日,以“两岸一家亲,鲁台共发展”为主题的第20届鲁台经贸洽谈会暨两岸产业合作齐鲁峰会在潍坊举行。人保财险潍坊市分公司为本届鲁台会提供了总保

额2200万元的财产基本险和公众责任险。

为保证鲁台会的圆满召开,防范会议期间的潜在风险,该公司精心设计保险方案,保障范围包括了

大会主展厅的房屋主架、室内装修、展厅内的参展摊位以及参会人员。据悉,这是该公司第8次为鲁台会提供保险服务。

(尚斌 赵礼忠)

## 金融知识进万家活动系列报道之二

# 招行济南分行:抓住孩子财商教育黄金时间

日前,美国威斯康辛-麦迪逊大学下属的财务安全研究中心发布一项最新研究显示:6岁到12岁之间的儿童对经济问题的理解力会突飞猛进,到大约12岁时就会“基本成熟”,6至12岁正是儿童掌握财务基本概念的最佳时间。

实际上,在这方面,中国的孩子和西方的孩子并没有太大的差别。“这需要对孩子们在不同年龄段的行为习惯进行研究,掌握到他们在不同认知阶段上的财务概念敏感区。”招商银行济南分行“金葵花”亲子财商成长营的项目负责人介绍说,“经过我们的调查,8-12岁这个阶段财务认知最敏感,大体上和国外的研

究不谋而合,也有一些中国自己的特点,但我们相信未来接受财商教育的孩子还可以更早些。”

“如果有一天,你发现孩子不再想要更大的五分硬币,而开始积攒个头更小的一角硬币,他就可能已经对“币值”这个概念有了模糊的意识。”据该负责人介绍,虽然孩子在2-3岁时已经开始了解算数,但是他们往往要到大约5岁的时候才能掌握“等于”这个概念,而“交换和等价”的概念则需要到6岁以上才能进一步理解。

“这些年的经验告诉我们,这个阶段的孩子思维活跃,只要用正确的方法引导,他们会很容

易理解让金钱为人们的幸福生活服务的道理,建立起健康积极的财富观。”“招商银行济南分行金葵花”亲子财商成长营的项目负责人说,“他们的学习能力是超过很多家长的想象的。”

该负责人说,金融知识毕竟是一个专业的领域,一般的家长可能看不到孩子一些细小行为背后涉及的财务概念,才会在教育时间和教育方法的选择上显得束手无策,所以,我们从一开始就认为应该有专业的金融机构来帮助家长们一起完成相关的教育。

据了解,到2014年,招商银行率先在国内开展并坚持的“金

葵花”亲子财商成长营公益项目已经是第五个年头了,今年的招商银行“金葵花”亲子财商成长营于已经在各地网点开展。

在招行“金葵花”亲子财商成长营里,专业的财商教育老师会为初阶课程的孩子介绍存款、利息这些基本的金融知识,还有相关的游戏活动,让孩子们可以在课堂上体验交换、购买、比价等概念;而进阶课程则针对中高年级的孩子增加了币值、兑换、网络安全以及更丰富的金融工具和资产配置等知识。

“我现在才意识到,把这些理财知识和技巧传授给我们的子女真的很重要,他们会比我们这

一代更懂得如何让钱为自己的人生服务,生活得更加独立、自由和开心。”一位刚刚和自己10岁的儿子一起报名参加了成长营的家长如此感慨。



招商银行济南分行官方微信