

“羊”题材贵金属竞相上市

金银价格持续低位,圣诞、元旦开启黄金饰品营销旺季

今年以来,受多方面因素影响,黄金价格持续走低,市民投资黄金热情锐减,但是,黄金饰品却成为老百姓可以承受的消费品。临近圣诞、元旦,以及中国传统的春节,黄金消费也再次迎来旺季。

记者从鲁滨金店了解到,因为圣诞元旦等节日因素,黄金逐渐进入销售旺季,负责黄金销售的张经理告诉记者,今年黄金价格比较低,黄金投资需求不是很旺盛,但是,黄金饰品却受到很多消费者欢迎。“消费者对于黄金饰品的装饰性十分

看重,多数顾客也都会用金饰品来装扮自己,现在临近圣诞和元旦,我们也会针对旺季进行相关的促销抢购活动,价格也会更低。”

2014年进入倒计时,距离传统的新年虽然还有段日子,但是“羊”题材的贵金属产品,也提前让人们感受到了新年的气氛。张经理介绍,目前“羊”题材的产品也逐渐上市,多种款式和规格的金饰品,也让更多人可以消费得起。“产品既有吉利寓意的三羊开泰、喜气洋洋,也有很多卡通题材

的手串儿等,克数也不是很大,有的只有一克左右,消费者可以根据自身的需要进行编织。黄金的工艺比较多,而且时尚大气,也成为很多人过节送礼的首选。”

黄金饰品渐入旺季,其它饰品也受到节日因素影响销量渐长,鲁滨金店玉石专柜的申经理告诉记者,临近年底,翡翠、玉石也受到很多消费者青睐,“比如即将迎来本命年的人群,都会购买翡翠,也有些家里有小孩的,也会购买生肖题材的产品。”

(记者 李婷婷)

无棣合行 推进农村地区助农特色服务

为满足农村地区金融需求,无棣合行积极推进助农特色服务推广工作,打造普惠金融服务。

该行组织客户经理深入村户和有关单位了解客户资金流向、结算方式和习惯,在调查客户需要的基础上,有的放矢开展农民金融自助服务终端、电话POS布放工作和手机银行业务推广工作。对辖内金融服务空白区域进行重点摸排,合理确定助农服

务点,满足农户日常小额存取、自助转账、话费缴纳等需求。与服务点签订助农服务设备使用协议,利用农家店的服务网络合理布设POS终端机、自助终端和手机银行等金融自助设备,实现了农家店与金融服务网络的有效对接。截至目前,该行共布放自助设备70台,发展特约商户461户,开通手机银行4587户,乡镇覆盖率达100%。(李承霞)

建行滨州分行举办世界留学信用卡促销活动

近日,建行滨州分行响应省分行号召,开展世界留学信用卡促销活动。随着留学市场的快速发展和壮大,留学金融服务已成为各家金融机构提升海外市场竞争力的重要突破口。

山东省建行为促进发卡,于11月15日正式启动在全行范围开展专项促销活动,活动核心内容是VISA国际卡组织独家授权建行推出国际学生证(是联合国教科文组织唯一认可的、全球通用的全职学生身份证明),申请建行留学生卡或办理留学分期业务即可有机会

获得国际学生证一年免费使用资格。国际学生证被世界各地的大学、学术机构、学生组织、政府和教育部门所认可,拥有极高的可信度和全球通用性,目前在全球124个国家发行,所提供的优惠折扣与学生生活息息相关,折扣涵盖范围从机票交通、购物到娱乐,应有尽有,是多用途的“学生时尚生活卡”。并且,该卡可为留学家庭提供卓越金融服务、留学费用分期、留学特惠服务和全球旅行服务的专属特色。

(通讯员 李海峰 陈连国)

建行滨州分行 召开旺季营销誓师大会

12月18日,建行滨州分行召开2015年旺季营销誓师大会,市分行刘廷涛行长、孔凡忠副行长、夏青副行长、赵延军四级客户经理、人力资源部、财务会计部、对公委办公室、办公室负责人,个人委成员部门九职等以上人员,个金部全体人员,县支行、城区单位主要负责人、分管个人业务负责人、网点经理以及建信人寿公司人员参加会议。

“一年之计在于春,一年营销看旺季”,旺季营销的大幕已经拉开,冲锋的号角已经吹响,建行滨州分行干部员工信心满怀、上下协同,将继续发扬勇于拼搏、百折不挠的实干精神,努力实现在竞争中赶超同业先进、在打拚中勇争系统前列,在新一届分行党委的正确领导下奋力开创全行2015年个人业务的新局面。(通讯员 李海峰 李春峰)

无棣合行为渔网业倾注资金活水

渔网加工业是无棣县小泊头镇的传统产业和主导产业,拥有渔网企业22家,大型网机650台,年产渔网2.24万吨。

根据当地经济发展特点,山东无棣农村合作银行发挥自身优势,调整信贷结构,加大对渔网业信贷支持力度,今年以来针对该镇渔网产业发放信贷资金500万元,促使渔网产业不断发展壮大,带动拔丝、定型、网漂、穿网以及渔网销售等相关产业,从业人员1.2万人,形成了渔网产业集群,主要销往黑龙江、安徽、内蒙古、广东等省市及俄罗斯、加纳、日韩等15个国家和地区,占全国销售份额的28%,有“泊头渔网织天下”的美誉。(吴玉洁)

