

一年期理财产品收益最高8.1% 山东再担保公司担保 本报理财俱乐部带来稳健型理财产品

近期,齐鲁晚报理财俱乐部迎来了一波理财咨询和购买热潮。9月21日上线的鲁金小贷·东营元丰小额贷款资产收益权产品,首发500万产品包2小时内销售过半,1100万短短两天售罄。俱乐部会员理财热情高涨,许多没买上读者打来电话,纷纷要求再有类似产品推出就要打电话通知购买。

稳健产品受追捧

市民王先生今年六十岁了,在看到齐鲁晚报关于理财俱乐部产品销售的相关报道后,连续两天打来电话要求购买。“我有一笔理财

的钱,马上就期满了,我想购买齐鲁晚报推荐的产品。”在得知产品短短时间就销售一空后,王先生迫切的要求,“那你们再推出新产品一定要给我打电话啊。”

针对广大会员的需求,齐鲁晚报理财俱乐部向会员推出了山东省金融资产交易中心的新产品——“鲁金小贷·恒通01-21号小额贷款资产收益权”产品。据介绍,该产品的预期年化收益率8.1%,是目前银行一年定期存款年利率的3倍多;产品起点低,5000元起购,以1000元整数倍递增,产品期限12个月,到期一次性

支付本金利息,可线上、线下分别购买。

据了解,本次产品的担保方是山东省再担保集团股份有限公司,该公司是经山东省人民政府批准设立的省属大型国有企业,注册资本11.91亿元。山东省再担保集团股份有限公司为本次产品的稳定,撑起了安全的保护伞。

会员接待日热情开放

为了满足会员朋友“到现场看一看”的需求,齐鲁晚报理财俱乐部特推出“会员接待日”活动,每周三上午和每周五上午,工作人员将

集中接待莅临现场的会员,面对面为会员朋友答疑解惑!

如果您需要了解更多俱乐部信息,更丰富的“会员专享”理财产品,更详细的入会方式及投资流程,可以提前一天通过电话、QQ群、微信等方式预约,在每周三和每周五的上午10:00,到俱乐部现场参加我们的“会员接待日”活动。

入会方式:

1.拨打理财俱乐部
热线:0531-85196909/
85196908 报名;

2.搜索微信号“齐鲁财金”,或者扫描二维码,关注齐鲁晚报理财俱乐部微信,并发送“理财+姓名+手机号”报名;

3.加入齐鲁晚报理财俱乐部专属QQ群,群号:432086739,入群申请请注明“姓名+手机号码”。



邮储白金卡钻石卡尊享服务耀世登场

为更好地服务高端客户,提升VIP客户服务品质,中国邮政储蓄银行于2015年四季度开始统一向绿卡通白金卡、钻石卡持卡人免费提供全国性非金融增值尊享服务。

服务对象▶

已领取绿卡通白金卡/钻石卡,且客户等级为白金级/钻石级的客户。

服务有效期▶

2015年10月1日起正式推出绿卡通白金卡、钻石卡全国性非金融增值尊享服务。其中,2015年9月1日之前领取卡片的客户,自10月1日起享受尊享服务;2015年9月1日至2015年12月31日之间领取卡片的客户,自领卡次月起15日后享受尊享服务。

服务内容▶

绿卡通白金卡、钻石卡增值服务包含健康医疗、保险保障、道路救援、资费优惠和全球贵宾礼遇五项服务:

(一)健康医疗

邮储银行为白金卡/钻石卡客户分别提供2次/3次专家

预约服务。服务范围包括北京、上海、广州等全国50个城市,包含协和医院、301医院等超过300家著名三甲级医院,专家覆盖医院内各科室可预约的专家及资深专家。每次就医服务同时提供尊享全程陪同服务,由陪同专员协助客户完成院内就诊。邮储银行还免费提供7×24小时健康咨询热线服务,客户可拨打95580客服电话转接专业机构提供在线咨询。

(二)保险保障

邮储银行为白金卡/钻石卡客户提供公共交通工具意外伤害保险、境内外救援服务、重大疾病附加住院医疗保险等多重保险保障。以钻石卡为例,平安出行、保障须优先,邮储银行为钻石卡客户提供在中国境外(含港澳台地区)旅行期间发生紧急情况时紧急医疗转送、行李延误、护照遗失等相关救援服务;关心自己、更关爱家人,邮储银行钻石卡客户的身体健康的出生满30天-16周岁的子女或孙子女,可获得邮储银行暖心送出的一份重大疾病附加住院医疗保险(中国邮政储蓄银行绿卡通钻石卡客户需自行

拨打95580客服电话激活重大疾病附加住院医疗保险)。

(三)道路救援

邮储银行为白金卡/钻石卡客户的12座(含)以下的非营利小型客车提供现场修理服务、紧急拖车服务、困境救援、紧急出租车报销、代步出租车报销、酒店住宿、继续旅行、取车服务等多项道路救援服务,持卡人可致电95580客服电话,客服代表受理持卡人需求并提供服务。

(四)贵宾优惠

邮储银行白金卡/钻石卡客户可享受邮储银行行内存款、取款、转账汇款、跨行汇款、ATM跨行取款、凭证挂失、开立存款证明等多重资费优惠。客户等级越高,所享资费越“惠”。

(五)全球贵宾礼遇

全球贵宾礼遇服务包括五项服务,其中绿卡通白金卡与钻石卡均享受三个基础性服务,绿卡通钻石卡另享受两个增值性服务(见右表)。

白金卡和钻石卡申领条件

尊享服务价值高,享受门

槛并不高。连续3个月日均个人金融资产与一定比例个人贷款余额之和在50万元(含)至200万元(不含)人民币或等值外币之间即可申请VIP白金卡。连续3个月日均个人金融资产与一定比例个人贷款余额之和在200万元(含)人民币或等值外币以上即可申请VIP钻石卡。如您成为邮储银行白金卡和钻石卡客户,除上述非金融增值服务外,还可享有优先叫号、专区服务、贵宾专线服务、专属理财、财富顾问等专属服务。

临渊羡鱼不如退而结网,快快行动起来,一起尊享邮储银行贵宾礼遇吧。欲知更多详情请拨打95580客服电话或登录中国邮政储蓄银行官方网站。

卡级别	服务模块	服务内容
白金卡、钻石卡	1	环球旅行及医疗救援服务
	2	便捷出行服务
	3	法律援助服务
钻石卡	4	私人管家礼遇
	5	医疗健康管理服务



民生银行加速推进公司银行大事业部改革

10月15日,2015年第12场银行业新闻例行发布会在京召开,中国民生银行行长助理石杰介绍了该行全面启动的公司银行大事业部改革的相关情况。

民生银行公司银行大事业部改革,将按照“前台一体化、中台专业化、后台集约化”的目标,对公司业务板块行业事业部、产品事业部、分行公司业务,以及总行营销管理职能、中后台管理支持职能进行全面整合和变革,建立大事业部制运行体制。

事业部改革的先行者

在中国银行业,民生银行是事业部改革的先行者。2007年下半年,民生银行开始全面启动公司业务事业部改革,把高风险的公司业务从支行和分行集中到总行,成立产品金融事业部和行业金融事业部,实行专业化运营。截至2014年末,民生银行公司业务各事业部累计实现责任利润660亿元,存款规模达到2480亿元,贷款规模达到3621亿元。

用民生银行董事长洪崎的话讲,事业部改革的主要成绩可以总结为以下几点:一是市场规划和营销能力明显增强;二是较好地发挥了管理上的体制优势;三是培养了一支专业化团队,成就了市场品牌;四是为打造“客户中心型”组织奠定了制度基础,为全面流程再造积累了经验。

特别值得强调的是,2007年以来,民生银行持续研究、考察国际先进银行事业部制领先实践,

对事业部体制有了更为全面深入的认识和理解。这就使得民生银行对于银行总体转型和全面流程再造的顶层规划及设计能力,以及组织实施大型改革的执行能力都有了极大提升。

大事业部改革时机成熟

去年下半年以来,随着内外环境的变化,民生银行意识到,推进公司银行大事业部改革的时机已经成熟。

首先,宏观经济和市场环境发生了较大变化,银行的资源配置方式和盈利模式也开始发生变化。从经济大环境看,新常态下经济增长速度减缓,结构调整力度加大,互联网经济发展迅猛,利率市场化进入“最后一公里”;从银行业环境看,受互联网金融等因素影响,客户行为正在发生深刻变化,银行经营压力和竞争压力急剧增加;从民生银行自身来看,去年以来业务创新和盈利增长遭遇较大压力。

其次,民生银行原有的事业部体制运行也遇到了一些问题,需要通过调整提升来解决和完善。事实上,民生银行在2007年启动公司业务事业部改革之初就明确指出,基于管理体系落后和专业人才不足,这种产品金融事业部、行业金融事业部的体制是一种过渡性安排,将在时机成熟时过渡到大事业部体制。

此外,从“以客户为中心”的角度讲,民生银行进行公司银行大事业部改革已经刻不容缓。如今,企

业发展日益多元化、集团化,客户金融需求日益多样化、综合化、复杂化。这就要求银行整合内部业务资源,建立起针对集团型客户营销协同机制,为客户提供一体化一站式服务。同时,经济增速下行、经济结构调整、行业洗牌、企业转型、客户期望上升,银行必须集中资源、精准营销、专业服务。

向“客户中心型”模式转型

今年8月底,民生银行全面启动公司银行大事业部改革,其指导思想就是从行政化、部门化、科层式的传统银行治理模式向专业化、扁平化、流程化的“客户中心型”治理模式转型。

民生银行公司银行大事业部改革,就是将公司业务板块分散的行业、产品事业部及总、分行公司业务职能进行整合,建立公司及投资银行事业部。事业部总部对分行区域市场实行矩阵式管理,分行区域一体化销售与事业部总部专业化管理优势互补,实现全行公司业务一体化。

在设计公司银行大事业部改革方案的过程中,民生银行坚持“以客户为中心”,坚持“前台一体化、中台专业化、后台集约化”,希望通过强化一体化协同客户服务,专业化产品支持,加大风险管理力度,实现中后台成本集约,切实解决公司业务体系的分割、管理分散、协同性弱、事业部对分部管理不足等问题,激发公司业务活力,推动公司业务健康、可持续发展。

按照民生银行的规划,这些改革将在三年内完全落地。届时,民生银行将在公司业务方面完成全局性、根本性、突破性的治理模式变革。

分步实施 稳妥推进

事业部改革,不是简单的组织形式调整,而是管理理念的彻底变化,是端到端的流程再造,是生产方式的根本变革,是银行文化的整体改造。

充分考虑了现阶段实际情况,民生银行此次大事业部制改革实施安排本着“分步实施,稳妥推进”基本原则,将改革实施过程划分为“改革启动与总部组建”、“试点分部”、“做好所有分部组建准备”、“全面事业部转型切换”、“改革实施监督评估”五大步骤。

针对改革过程的敏感问题,民生银行特别强调全行上下要以“以客户为中心”的全新理念统一改革认识,以“民生整体利益最大化”为衡量标准去开展各个层面的工作。在整个改革过程中,民生银行着力处理好改革与发展的关系,一方面推动转型变革,另一方面抓好日常发展工作。民生银行要求,全行上下要做好宣传和沟通工作,建立协商和责任制度,鼓励和稳定人心,实现改革的全流程一体化和无缝对接,以保持团队、资产质量、客户和业务发展“四个稳定”,以确保改革平稳推进,顺利实现改革目标。

农行携手红星美凯龙 推出家装分期

“0”手续费优惠活动

为了更好地回馈广大客户,农行与济南红星美凯龙世博家居生活广场联合推出“健康家居,乐享生活”家装分期优惠促销活动。

一、优惠活动时间

即日起至2015年12月31日

二、优惠活动内容

活动期间,凡在济南红星美凯龙世博家居生活广场有限公司刷农行信用卡消费(购买红星美凯龙预付卡“通汇卡”)并办理分期业务,即可享受6期、12期、24期“0”手续费优惠。

三、优惠对象

1.农行信用卡持卡人(准贷记卡、商务卡除外,现场在农行分期专柜刷卡即可享受6期、12期、24期分期优惠政策)。

2.有购买意向但无农行信用卡客户(可申请农行金穗乐分卡后参与分期优惠活动,手续简便,详情请咨询85867605)。

四、活动地点

济南红星美凯龙世博家居生活广场有限公司(北园大街225号)。

该活动解释权归中国农业银行股份有限公司、济南红星美凯龙世博家居生活广场。

有P2P清盘公告真牛： 若报警一分钱也拿不到

随着互联网金融监管政策的逐步出台,P2P也迎来洗牌期,不少小平台也处在倒闭边缘。近几个月来,就有几十家P2P平台遭遇清盘的厄运。随之洗牌的加速,奇葩清盘公告也越来越多。

清盘,通俗点的说法就是“破产”,在变幻莫测的P2P行业,看起来清盘远远比跑路要更易于被投资者接受。

日前,有投资者在论坛上贴出了一家P2P平台的清盘公告,而这份公告中的威胁语气,令投资者深感诧异。

根据这家平台制定的最终清盘方案,对不同投资金额的投资人按照3折、2折、1折的等级进行债权转让,其中,待收1万元(不含)以下,3折收购;待收1万-5万元,2折收购;待收5万元(含)以上,1折收购。这样的回收方案无异于让投资者割肉。根据测算,该平台现有200多万元待收,经过此次债权转让后,凭借该平台现有的资金,30万-50万元就能完全化解此次危机。

不过,这份公告的后半部分就变了味。先是平台负责人表示绝不跑路,即使有一天网站关闭了,也会按照各位的投资情况将赔偿资金打入各位投资人的银行账户中。

随后,该公告更写明“忠告那些妄想报警的人员,按照此方案,你虽然只是暂时拿到一部分,但以后会拿到完全的本金甚至更多的利息,如果报警,一分钱也不会拿到,孰重孰轻自己考量”。奇葩的清盘公告不止这一家,统计多家发布清盘公告的P2P网站发现,几乎所有的清盘公告都是分期清盘,甚至有的平台称,要想全额提现,必须先续投一个月标。(北婉)