

存贷款理财也要货比三家

当心银行间恶意高息揽存

现在到银行存钱或贷款,需要货比三家,将有更多招数。随着上月央行存款利率“松绑”后,进行了十几年的利率市场化改革基本完成。近日,记者调查发现,目前存贷款,也要货比三家,不少居民存贷款理财意识渐浓。

有专家分析认为,所谓的“利率大战”的确有可能会出现,假如恶性竞争进行高息揽存,导致各家银行之间存款大搬家,是一种不理性的经营行为,风险非常大。

随着利率市场化的推进,银行存贷款利率的放开,不少银行近期已经悄然调整了存贷款利率。市民刘先生告诉记者,近期他准备购买一套新房,将其第一套房子的贷款还清然后选择一家较低利率的银行进行贷款。“现在贷款利率都很公开透明,

客户选择的机会更多。”

部分银行一年定存利率差距达20%

此外,利率市场化后,银行将差别化经营,不同的银行同一种币种和档期将会执行不同的利率,同一银行相同的币种,相同的档期可因存款金额的大小有几种存款利率档次。如此,实力强、信用度高、服务优及电子化程度高的银行存款利率可能略低一些,因为这些银行存款的安全系数高。而实力较弱的商业银行则可能用高利率吸引储户,这样才能吸收到存款。

据了解,随着各家银行存款利率近期调整,同活期存款方面,大部分银行降息后将利率调整为0.3%,比此前的基准利率

0.35%还要低,而部分城商行则调高到0.49%,差距高达63%。定期存款方面,目前记者走访的济宁市城区的部分银行来看,一年定存利率差距在20%左右,五年期定存利率差距在52%。

“现在比对理财产品和存贷款利率的客户确实比以前多了。”昨日,位于红星路一家股份制商业银行网点的客户经理告诉记者,以前很多客户会因为方便而直接办理业务,但现在更多客户开始考虑存款利率和贷款费率。

业内人士分析,利率市场化已水到渠成,存款利率上限已经取消,利率市场化基本已经接近尾声。之所以仍然要强调深化利率市场化改革,是考虑到现在可能在商业银行的管理方面,定价

环节还存在一些短板;同时,从资金配置的角度看,怎样采取一些倾斜化的利率政策,比如重点支持一些行业方面,还要进一步探索。

市场预判

有业内专家认为,目前各家银行总体上比较稳健,但随着存款保险制度实施和利率市场化推进,一些城商行可能面临存款流失风险,不排除一些激进的、存款基础较差的城商行会采取高息揽储的手段。银行必须从表内和表外寻求平衡,不能把短期利润作为定价的目标,而要把长期和短期发展目标结合起来。

同时也指出,所谓的“利率大战”的确有可能会出现,但国

务院强调深化利率市场化改革,就是要让商业银行形成一个理性、科学的定价机制,从而避免发生高息揽存、存款大搬家等情况发生。恶性竞争进行高息揽存,导致各家银行之间存款大搬家,是一种不理性的经营行为,风险非常大。

另外,业内人士分析,未来一年人民币仍将面临一定的贬值压力,主要来自于:市场上存在着人民币进一步贬值的预期;随着美联储开始步入加息周期,美元对其他主要货币和新兴市场货币将进一步升值;此前资本流动管制放松、汇率预期转变、境内居民和企业海外资产配置需求上升,导致资本外流压力加重;以及国内外货币政策分化、利差收窄。(宗合)

农行邹城支行开展惠农通服务点建设



农行邹城支行在惠农通服务点了解情况。

为了做好服务“三农”工作,农行邹城市支行把惠农通工程建设当做一项重要工作抓好,该行制定了惠农通工程实施方案和相关考核办法,积极组织开展了“惠农通”工程专项营销活动。

截至今年10月末,该行惠农通服务点为112个,共投入320台电子机具,主要为转账电话、POS转账设备。为做好日常的维护服务,该行加强与惠农通服务点的联系,经常前往了解情况,帮助解决问题;并做好

定期巡查,上门维修设备、交流经验,积极助推发展。通过设立惠农服务站为有效“载体”,积极解决农民持卡消费、持卡购物、持卡取现的问题,服务支持农村经济发展。

(通讯员 张国强)

中国银行济宁分行 承担社会责任助推当地经济转型升级

围绕加强制造业创新能力、推动传统制造业转型升级、提升高端先进制造业竞争优势、促进生产性服务业加快发展,中国银行济宁分行切实履行社会责任,通过投放给力、创新助力、服务得力等措施,加大对制造业和战略性新兴产业的支持力度,努力助推济宁经济转型升级。

为支持经济发展,中国银行济宁分行对当地工程机械设备制造业、重点项目以及基础设施、战略新兴产业等增加信贷投放,加大“供血”力度,提供全面金融服务。在积极投放信贷的基础上,想方设法为企业拓宽融资渠道,当好资金“红娘”,加深与海外中行机构业务合作,通过

协议融资、协议付款、内保外贷等产品帮助企业无缝对接海外资金;同时积极做好投行业务,提升企业直接融资能力,利用代理信托、债务融资工具帮助企业从资本市场直接获取资金。

为更好地服务企业,济宁中行积极进行科技创新,2014年对网上银行系统进行了全面优化,实现了客户部分国际结算业务的网上操作;新增的国际结算模块,可以实现在线结汇、在线查询收款流程、在线查询付款进度等。

坚持服务为善,努力提高金融服务质量。为此,改行深入开展企业走访,“送培训到企业”等系列活动,倾听企业诉求,解决企业难题,确保

业务“贴身”,服务“贴心”。在人民币汇率波动较大的情况下,一方面积极向企业推荐跨境人民币结算业务,同时为企业办理跨境转收款业务,帮助企业规避汇率风险的同时,增加企业收益;另一方面大力推广远期结售汇、区间宝等业务,帮助企业提前锁定汇率成本,解除企业后顾之忧。

在努力做好上述金融服务的基础上,济宁中行还为制造业企业提供了包括融资租赁、现金管理、企业年金等在内的多元化、综合化金融服务,并积极开展衍生交易类、外汇资金类等业务,帮助制造业企业提升创新能力,实现转型升级。

(通讯员 张猛)

济宁工行

依托互联网加快网点特色化发展

本报讯(通讯员 马旭) 为提升基层网点营销特色化服务,促进产品营销,提升客户体验质量,工行济宁分行通过完善网点无线上网功能管理,引导客户在网点下载体验互联网金融产品,加快推动线上线下一体化发展进程。

济宁工行按照工行总行规范,统一制作标准的免费“WIFI”标识并张贴在各网点醒目位置,通过为客户免费提供上网功能,实现了客户与银行服务的有机联动。同时,在排队叫号机票号上增加“欢迎使用ICBC-WIFI免费上

网”温馨提示,促进客户利用手机上网功能查看银行特色金融服务、银行产品介绍的积极性。此外,该行还要求网点大堂经理做好客户引导,主动指导客户利用WIFI,下载手机银行、融e购、融e联、融e行APP客户端,购买融e购优惠商品,投资理财产品等,实现工行的超值服务。

同时,济宁工行组织网点人员通过渠道管理平台,利用网点营销服务支持系统中的网点WIFI服务栏,认真学习WIFI使用、营销话术,不断提升网点的服务和营销技能。

建行西城支行

成功举办“爱驾爱家”沙龙活动

本报讯(通讯员 陈淑云) 近日,建行济宁西城支行与建信人寿成功举办了“爱驾爱家”沙龙活动。活动特邀负责建信人寿公司的优秀讲师姚明霞女士,详细讲解了鲁通信用卡的用途和ETC设备的便利之处,同时向客户介绍了百万身价保障产品,详细解读了让客户了解对自己和家人保险的重要性。

讲师深入浅出地讲解,加深

了客户对保险的需求和对建行的优质化服务的认可,受到与会客户的好评。本次客户沙龙现场,客户互动积极踊跃,对关心自己和家人的人身保障问题与对接的产品表现出很大兴趣,现场达成多单鲁通汽车卡和龙行乐享百万身价产品签约。通过本次活动,加强了与客户的沟通了解,进一步提升了建行的客户服务水平。

兖州联社

开办电话申贷业务 拓宽营销渠道

为深入贯彻落实“以客户为中心”的服务理念,拓宽贷款营销渠道,提高服务效率,兖州联社积极创新工作思路,于9月初成立了贷款受理中心,成功搭建贷款电话申请平台,实现了贷款业务的多元化营销。

电话申贷业务是该联社切实改进工作作风,有效解决贷款难、贷款慢等问题,因需而变,适时创新推出的一项新业务。按照“专业部门、专职队伍、专业管理”的思路,把电话受理中心确定为贷款营销服务机构,实现了贷款由统一受理、定向派单,结果反馈到贷后回访的全流程管理。受理中心开通了3333999申贷服务热线并配备2名专职客服人员,及时受理客户的贷款申请并在第一时间内统筹安排全辖12家信用社(部)的70余名客户经理及时开展预约调查,随时提供上门服务,使以往“银行坐等客户上门”的传统观念彻底转变为“客户坐等银行上门”的服务模式,变被动服务为主动服务,为客户融资提供了绿色便捷通道。

为确保电话申贷受理中心的顺利运行,该联社在前期宣传推广方面做了大量工作,向全辖推广普及贷款申贷热线电话和服务理念。一是在各街道、各乡镇及所辖村庄、交通要道、农村社区悬挂“打个电话办贷款3333999”的宣传公示牌,开展地毯式宣传;二是利用电台、公交车等载体,移动宣传电话申贷的便捷和优势;三是发动营销人员深入居民区、商业区、工业园区等人口流动性大的区域发放传单,收拢目标客户;四是充分发挥地缘、人缘优势,在营业网点醒目位置摆放电话申贷宣传资料,由大堂经理现场讲解电话申贷的快捷方便,使每位客户都能把“电话申贷”看的清楚,听的明白。

自9月初贷款受理中心成立以来,该中心共受理贷款申请135笔,申请金额2013万,受理客户全部进行了回访,切实解决了客户申贷难的问题,提高了工作效率和服务质量,促进了“阳光信贷”工程的全面开展。

(通讯员 赵瑞猛)