

齐鲁银行获准发行信用卡

成为山东省首家获准发行信用卡的城市商业银行

笔者日前从齐鲁银行获悉,齐鲁银行信用卡业务已正式获得中国银监会山东监管局批准,成为山东省首家获准发行信用卡的城市商业银行。

信用卡资格获批,吹响了齐鲁银行发力零售金融的号角,也将进一步助力齐鲁银行打造“以资本市场为链接、以大零售业务为根基、以科创新三板金融为特色、以多牌照多资质为翼展”的专业化、特色化、综合化金融集团,利用本土优

势为客户提供更多差异化金融服务。

齐鲁银行作为全国首批,山东第一家设立的城市商业银行,成立20年来一直坚守“服务地方经济、服务中小企业、服务城镇居民”的市场定位,秉承“齐鲁银行,在您身旁”的服务理念,从资金支持和产品方向上践行普惠金融服务,产品知名度和市场认知度大幅提升。近几年,齐鲁银行理财业务持续保持健康快

速发展势头,刚刚荣获理财产品丰富性第三名的好成绩,产品类型丰富的“泉心理财”品牌已成为居民投资理财的首选;着力于产品创新,先后推出了“薪金贷”、“安居贷”、“融易贷”、“车易贷”等覆盖居民大众消费领域的新产品,2015年针对农村市场需求,推出了惠农贷系列产品,一年累计发放1.16亿元,有效支持了广大农户在经营、消费和购买农资产品方面的资金需求;在履行

普惠金融社会责任的同时,其自身零售银行业务也取得了长足的发展,截至2015年底,个人存款实现增幅42%,个人贷款增幅44%,个人客户数量突破300万,零售板块的快速崛起为信用卡业务发展打下了良好基础。

近年来,信用卡作为便捷的个人支付和融资工具在国内获得了空前良好的发展,不仅满足了持卡人多层次的需求,也在促进消费、拉动内需

方面发挥了积极的推动作用,并日益成为商业银行拓展客户、提高市场竞争力、改善收入结构的重要工具。伴随着国内信用卡市场突飞猛进的发展,基于齐鲁银行三百余万零售客户,开办信用卡业务既是市场经济发展的客观要求,也是齐鲁银行提高和完善金融服务功能的有效途径,对增强中高端客户粘度,提高产品交叉销售力度,增加中间业务占比等都具有重要意义。

为全省保险业注入“感动的力量”

“感动齐鲁保险人”评选结果出炉

日前,在山东保监局指导下,由山东省保险行业协会组织开展了“传递保险情 共筑中国梦——感动齐鲁保险人”评选表彰活动顺利结束,经单位推荐、评委会评审、监管审核、社会公示等评选程序,活动主办方授予许西涛、孙在前等十位同志山东保险业“感动齐鲁保险人”荣誉称号。

“尽管每个保险人各有各的特点,各有各的感人事迹,但是这十名保险人有一点是相同的,那就是都拥有十分高的道德标准。”山东省保险协会活动相关负责人介绍。据悉,这次评选活动不以保费和业绩为条件,而以感人事迹和优秀道德品质为标准。活动评选出来的十位“感动人物”是全省保险从业人员的杰出代表和道德楷模,在他们身上集中体现了保险从业人员在平凡的工作与生活中,展现出来的敬业奉献、诚实守信、孝老爱幼、见义勇为、热心公益、文明新风等非凡的中华民族传统道德观和价值观,诠释了齐

鲁大地良好的传统美德,弘扬了齐鲁保险人的高尚情操和精神面貌,为全省保险业注入了“感动的力量”。

在表彰中,省保险行业协会活动负责人对获奖的保险人寄予厚望:“希望十名感动齐鲁保险人,能珍惜荣誉,自强不息,再接再厉,在新的征程中,继续发挥精神的力量,为社会的和谐发展贡献力量。”

据介绍,下一步省保险行业协会还将号召会员单位组

织全体从业人员,认真学习“感动人物”的先进事迹。通过典型宣传教育,在全行业乃至全社会掀起发现感动、传播感动,弘扬正气、歌颂真情、激扬正能量的热潮,为推动山东保险强省建设,提供强大的精神动力和道德支撑。

(财金记者 季静静 通讯员 李晓梅 尹涛)



“感动齐鲁保险人”人员名单

许西涛	永安保险山东分公司理赔部经理
孙在前	人保财险潍坊市分公司市北营销服务部副经理
刘伟浩	平安人寿青岛分公司本部六区营销员
朱宗凤	太平洋人寿滕州支公司业务经理
李秋红	中国人寿威海市分公司理财团队经理
唐荣辉	人保财险泰安市分公司高新区支公司业务员
马现英	平安人寿东营中心支公司河口区支公司业务主任
闫瑞英	平安人寿临沂中心支公司展业区主任
陶苏娟	华夏人寿烟台中心支公司业务组经理
陈凤乔	中国人寿潍坊市分公司营销一部组经理

临朐县地税推进便民纳税

临朐县地税局紧密依托“便民办税春风行动”,打造星级纳税服务,赢得了社会各界和纳税人的一致赞誉。

临朐县地税局今年共组织业务、礼仪培训多次,保证前台服务人员政治素质高、业务技能熟、作风纪律好,服

务意识强。依托信息技术,配备使用音频视频监控设备、智能叫号排队系统,12个服务窗口全部实现一机双屏;提供人性化服务,配齐小药箱、老花镜等便民、利民设施。通过微信公众号、邮箱、局长服务日等方式,积极听

取建议、响应合理诉求。截至目前,共处理纳税人建议、涉税疑点和纠纷共计67个,全部予以反馈答复。2016年1—5月份,临朐县地税局共组织各项地税收入66189万元,同比增长27.07%,增收14101万元。

太平人寿告诉您——“保险让生活更简单”

“续保通”:续期服务更简单 会“移动”才够档次

消费者心声:保单好几件,张张交费日期都不同,一不小心错过日子还让保单失效了。真不是故意不交保费,实在是做不到啊。

太平人寿解决之道:该记的日子我们帮你记,该跑的腿我们帮你跑,续期服务交给“续保通”,再没有什么事能让你想不通!

张小姐是个保险意识非常强的客户,在太平人寿先后投了很多保险,虽然有服务人员提醒,但是到了交费时具体哪张保单、哪张卡存钱还是“一笔糊涂账”。续收专员了解到张小姐的需求,马上就上了门,在随身携带的iPad上点开APP“续保通”,一方面帮张小姐梳理了保单与保障计划,直观的告诉张小姐她的个人、家庭整体保障情况,另一方面直接调出张小姐最近需要缴费的保单,输入张小姐的最常用银行卡账号和张小姐收到的确认短信验证码,一点确认,直接完成保费收缴成功了,而整个交费过程前后不到3分钟!

“续保通”是太平人寿针对续收服务推出的一款移动服务APP,它依托时下最先进的互联网与移动支付技术,“拉近”了客户与保险公司的“距离”,正如张小姐体验到的,客户的保险服务体验越来越“主动化、个性化、

多样化”。

对于“续保通”喜闻乐见的不仅仅是客户,公司的服务专员同样是“续保通”的拥趸。除了客户感受到便利之外,“续保通”还通过一些客户接触不到的潜在功能,提升了太平人寿续收服务的质量和效率,比如,客户和服务专员约定在某时间进行上门服务,“续保通”会定时提醒专员做好服务安排;如客户拨打太平人寿全国统一客户服务热线95589提出的续收服务要求,也会录入“续保通”系统,直接转发给对应的服务专员;再比如,当服务专员需要制定当日的客户服务计划时,“续保通”通过后台加载的地图功能依据客户地址,直接规划出最省时省力的拜访路线,并提供步行、公交、自驾三种出行模式的建议。诸如此类的便利功能潜移默化地改变着公司服务员对客户服务的态度与习惯,“续保通”越来越多的成为公司与客户之间沟通互动的纽带。

太平人寿表示,“续保通”只是续收服务技术、模式大规模革新的一个开启点,该平台还在不断完善之中,移动保全、移动理赔受理也会逐步应用于“续保通”平台上,未来,“续保通”将会发展成公司的“移动服务柜面”。



全国性股份制商业银行

浙商银行不仅有可转让的理财产品,
还有免费专车接送!

专车接送 来浙理财

活动时间:2016年6月1日-2016年9月30日



▶活动内容:活动期间,凡到浙商银行网点购买本行指定产品的客户,即可享受专车接送服务。

▶约车流程:

1:拨打95527或距您最近浙商银行网点联系电话进行预约;
2:等待专车司机前来接驾;

3:乘车到达浙商银行网点(无需付款)。

▶活动细则:

1.指定产品为5万元以上的浙商银行永乐理财、天天增金、涌金钱包、增金宝、优利加等。
2.新老客户均可参加本次活动。
3.本次活动接送范围为浙商银行网点周边十公里内。
4.本次活动解释权归浙商银行所有。

营业网点	地址	咨询电话
济南分行营业部	济南市历下区黑虎泉西路185号	0531-80961890
历下支行营业部	济南市历下区山大路205号	0531-82395527
德州分行营业部	德州市经济开发区晶华大道1556号	0534-2298915
潍坊分行营业部	潍坊市高新区东风东街4899号金融广场2号楼	0536-2221213

全国统一服务电话:95527

网址:www.czbank.com

我行近期发行的人民币理财产品清单						
理财产品单元简称	理财产品单元代码	业绩比较基准/预期年化收益率	起点金额	认购期	风险等级	产品类型
永乐5号33天型	DA2006	4.35%	私人银行客户专享,100万元起,上限600万元		较低风险	
永乐5号96天型	DB1006	4.45%	新客户专享,5万元起,上限10万元			
永乐1号365天型	AD2054	4.3%				
永乐1号33天型	AA2016	4.05%	5万元	7月6日-7月12日	低风险	非保本浮动收益型
	AA2017	4.1%	20万元			
永乐1号96天型	AB1027	4.15%	5万元			
永乐1号182天型	AB1028	4.2%	20万元			
永乐1号365天型	AC3011	4.15%	5万元			
	AC3012	4.2%	20万元			
永乐1号365天型	AD2052	4.2%	5万元			
永乐2号33天型	BA2008	4.15%	20万元			
永乐2号96天型	BB1013	4.25%	100万元			
永乐2号182天型	BC3006	4.25%				
永乐2号365天型	BD2015	4.3%				

★注:永乐5号产品仅限私人银行客户于营业网点购买,详询银行客户经理或95527;

★永乐1号365天型AD2054仅限新客户购买。

▶温馨提示:发行期最后一日销售截止时间为19:00。1.以上理财产品收益测算依据等详见产品说明书,额满即止。2.截至目前,浙商银行所有已到期理财产品均实现预期收益,测算年化收益率以及过往业绩,不代表浙商银行对产品未来收益的承诺或保证。请您根据自身的风险承受能力,选择合适的理财产品。理财非存款、产品有风险、投资须谨慎。3.浙商银行个人借记卡客户通过我行网上银行、手机银行、ATM等所有电子渠道跨行转账手续费全免!我行理财产品可转让、可入增金财富池!