

光大银行郑州分行 举办信用卡客户答谢会

12月21日下午,郑东新区丹尼斯七天地中影国际影城7号放映厅欢声笑语,一场别开生面的信用卡持卡人聚会——光大信用卡“与您相伴,一路阳光”答谢会正进行得如火如荼。200多名光大信用卡持卡人、媒体人士及社会各界的朋友齐聚一堂,共同回顾光大信用卡走过的10年,一起展望美好未来。

光大银行从2004年发行信用卡,至今已经走过了十载春秋,积累了深厚的客户基础。为答谢客户和社会各界多年来对光大信用卡的支持和厚爱,光大银行郑州分行特举办本次信用卡答谢会,增进与客户之间的交流与互动,倾听大家的心声与建议。答谢会上,光大

银行郑州分行副行长张幸鸽致辞,并向光大信用卡资深客户颁发了“最佳忠实客户奖”。答谢会还设置了互动抽奖环节,会后大家兴致勃勃地观看了贺岁大片《一步之遥》。

据了解,光大信用卡一直以来致力于为客户创造良好的用卡环境,开展了一系列丰富多彩的刷卡促销活动,如“光大10元惠”、“光大白金,百元优享”、“光大积分日历”等全国性品牌促销活动和河南地区的“半价享美食”等区域性特色促销活动,涵盖了老百姓的衣食住行,让广大客户在刷卡消费时尽享光大信用卡带来的超值优惠。

郑州晚报记者 倪子 张俊
通讯员 何凯

■财经播报

工商银行账户原油交易量大幅攀升

据悉,受近期国际原油价格波动的影响,工行账户原油产品的客户投资热情高涨,账户原油的开户数和交易量均大幅攀升,10月以来账户原油产品线的单月交易量比之前平均增长了约500%,单日最高交易量达到54.7万桶。据工行相关负责人介绍,账户原油是工行在同业中率先推出的一种新型投资交易产品,通过只计份额、

不提取实物原油的方式以人民币或美元买卖原油份额,获取价差收益。该产品自2013年3月上市以来受到了广泛关注,成为个人客户多元化配置资产的新选择。此外,原油价格与个人日常消费的汽、柴油价格等具有一定相关性,个人买卖账户原油可在一定程度上对冲原油相关商品的价格波动风险,起到一定的套期保值作用。

张晓辉

交通银行员工协助民警抓疑犯

12月14日,两名民警来到正在办理业务的交通银行黄河路支行员工小王的柜台前,询问一名客户的业务办理情况。经了解,几分钟前,公安系统里的在网上追逃人员曹某来到网点办理销卡业务,柜员联网核查触动了公安局的报警系统,民警立

即获知这位嫌疑犯的信息,并迅速赶到网点。可惜曹某已经离开,了解到情况后,网点陈主任安排工作人员设法让曹某再来网点一次,在民警的积极部署配合下,顺利将嫌犯抓获并带离网点,网点的工作人员这才长舒了一口气。

费晴霞

交行河南省分行六网点喜获荣誉

近日,交行河南省分行6家营业网点获得“2014年度河南省银行业文明规范服务示范单位”荣誉称号,分别是洛阳分行营业

部、省分行营业部、南阳分行卧龙支行、郑州经三路支行营业部、郑州南阳北路支行营业部、郑州铁道支行营业部。

全权

中国平安获“年度互联网金融机构”称号

近日,第一财经“2014年度金融价值榜”获奖名单在京揭晓。凭借卓越的市场表现和强大的创新能力,中国平安携旗下银行、信托、陆金所、金融科技四家专业公司,在互联网创新业务

与传统金融领域各有斩获,一举囊括“年度互联网金融机构”、“年度股份制商业银行”、“年度信托公司”等6项大奖,成为是次评选中获奖最多的公司。

刘欣

中国平安“财神节”上线

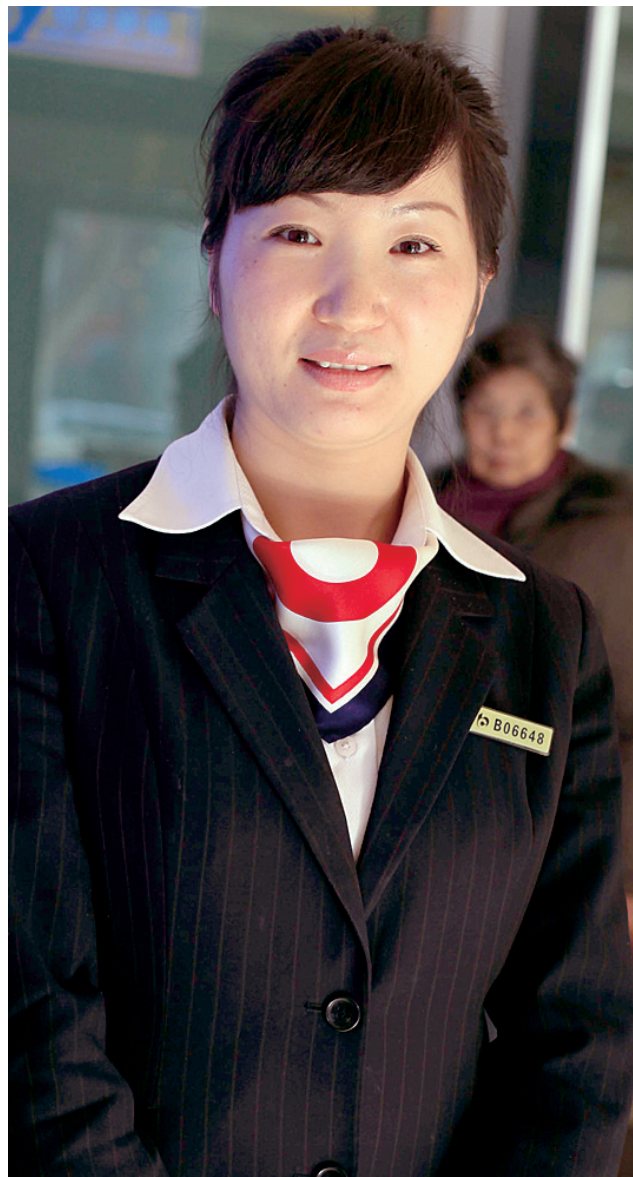
12月22日,中国平安推出“金融交易狂欢节”——“财神节”,这是金融业首个囊括保险、银行、投资等产品于一体的“赚钱”节。据介绍,“财神节”由平安集团牵头,产险、寿险、银行、证券、陆金所等17个业务单位参与,共推出18款主力产品,并打造7款高收益产品,力图呈现一个“F-mall”(金融商铺)的大场景。中国平安表示,“财神节”是公司在互联网新科技背景下的一次大胆探索,将线上平台与线下渠道优势互补,给消费者带来收益与实惠,增强客户黏性,满足客户在衣食住行玩,端到端关联金融的需求。

刘盼盼

■“寻找2014年度郑州地区最美柜员”活动系列报道之七

“工作无小事,细节定成败”。银行综合柜员的工作看似简单,但是想要做好却也不是那么容易。曹晓丽没有做过什么惊天动地的大事,日复一日重复做的事是与每个柜员一样的小事;她,只是在自己本职工作中,踏踏实实地做好每件小事。正是这份兢兢业业的工作态度,这份简单而淳朴的执著,让她在追求成长的过程中,不断完善自我。

郑州晚报记者 倪子/文 慎重/图



细心服务解决客户难题

“多亏了小曹,我才能换回这两万元钱,她这是救了我们老两口的命啊!”去年的一场火灾,把市民刘女士放在家里的几万元现金烧得“面目全非”。咨询多家银行未果,最后,抱着试试看的态度,刘女士来到交通银行郑州黄河路支行,请求帮助。

看着被烧得黑乎乎的一摞摞钱,曹晓丽没有打退堂鼓。一边拿着人民币残币标准测量尺认真测量纸币可兑换部分的面积,一边用手轻轻

将这些钱分离。曹晓丽说,由于纸币被火烧的程度比较严重,虽然从外表能看出是钱,但是不敢轻易触碰,一不小心,这些钱就化成灰了。

清点了近3个小时,曹晓丽没有站起来喝一口水、吃一口饭,终于把这几摞钱全部清点完毕,最终可兑换金额为两万余元。看着已经黑乎乎的手指头,曹晓丽心里却很高兴。因为,她成功为客户挽回了两万余元的经济损失。

追求成长完善自我业务能力

扎实的业务能力是柜员上岗工作的基本能力,是提供优质服务的基础,是快捷和无差错的前提。因此,作为一名柜员要不断提高业务水平,保持与行业发展和岗位要求相一致,努力做一名不落伍、敢创新、善学习的优秀柜员。曹晓丽正是这样的柜员。

“作为一线员工,柜员接触的客户最多,客户的理财需求也通常会首先告诉我们。”曹晓丽说,为了加强自身业务能力,给客户推荐最适合的理财产品,她坚持自主学习相关理财知识,尽最大

努力帮助客户找到满意的投资渠道,合理配置资产。

“比如说,一些老人账户的钱都放在了活期,我会建议他们买成保本的理财产品或者国债等;年轻人的话,我会介绍他们了解浮动收益型理财产品。只有不断提高业务能力,完善自己的业务知识储备,才能为客户提供更加优质的服务。”曹晓丽说,在市场竞争日趋激烈的今天,她会用心学习每一点知识,用诚信和热情对待柜员这份工作,在自我完善中不断成长。

曹晓丽

交通银行
郑州黄河路支行
综合柜员

在自我完善中不断成长



兴业银行 郑州分行

兴业理财 领跑高收益

产品名称	起点金额	产品期限	参考年化净收益率	发行日期
保本理财	5万	85天	5.10%	12月23日-29日
天天万利宝 开放式夜市版	5万	63天	6.20%	12月19日-24日
天天万利宝 夜市版	5万	85天	6.10%	12月23日-28日
天天万利宝	5万/30万	35天	6.0%/6.1%	12月23日-24日
私人银行客户 专属	50万	61天	6.30%	12月23日-25日

了解更多理财资讯 扫一扫



更多产品详询各营业网点 或致电95561

产品详细信息以最终协议书为准 投资有风险,理财需谨慎!