

一周动态

明年一季度加息可能性不大

在近日召开的第三届国际金融市场分析年会上,国务院发展研究中心金融研究所所长夏斌认为,我国一季度加息的可能性不大,而明年要保持经济增速必须以消费为主导进行结构调整。

夏斌认为,根据中国目前经济复苏的状况来看,明年中国一季度以前不太可能加息。在继续保持宽松货币政策背景下,央行会同时考虑到国际金融环境来进行货币调控。

内地人士财富增长居亚太区首位

在最新的一项针对亚太区富裕人群的调查显示:有七成中国内地受访者表示其净资产在过去六个月内快速增加,这一比例在亚太区所有受访国家和地区中居于首位。

虽然资产在不断增长,但调查发现,内地的受访富裕人士较之亚太区其他市场相对来说储蓄较多。平均而言,内地受访者将个人月收入的28%用于储蓄、保险或投资。

市郊农信社提高员工管理水平

近日,郑州市市郊农村信用合作联社在人行郑州培训学院组织了金融法律法规业务知识考试。其中高级管理人员、风险管理、内审稽核人员、营业网点负责人以及一线营业人员等327人参加了考试。

日前,郑州市市郊联社在中国人民银行郑州培训学院举办了为期两天的中层干部培训班。培训具体安排了如何做好中层、如何进行绩效考核等培训内容。

给贷款减负 让存款运动



本期专家

李冬 中信银行郑州分行个贷中心负责人,擅长消费信贷、理财、会计等业务。

作为一名按揭客户,当您的手里有一笔现钱时,都会想提前归还银行的部分贷款,但往往会有这样的矛盾心理:提前还贷吧,万一有个急用,可钱已经还给银行了;把钱存起来也不安心,有钱不还不等于白白支付贷款利息吗?

现在,您大可不必有这样那样的担心了。中信银行郑州分行推出了一种新型的个人贷款增值业务——“存贷宝”业务,真正实现了“给贷款减负,让存款运动”的功能。

“存贷宝”案例

市民张先生在中信银行贷款70万元,期限20年,利率4.158%,并申请“存贷宝”业务。若某日账面闲置资金达到50万元,若提前还贷担心临时资金有急用,全部存入存贷宝账户,当天就有47万元贷款不要支付利息,当天就能节省利息49.58元。

点评:中信银行存贷宝产品具有五大优势

1. 节省贷款利息

客户在将还款账户设置为“存贷宝”账户后,当账户存款余额超过3万元,将视同提前还款,抵扣相应的贷款本金,减少贷款利息支出。

2. 存款支取灵活

当客户遇到新的投资机会、开支计划,或者紧急情况需要资金时,可以随时支取存在“存贷宝”账户中的存款(包括被视为提前还款的部分存款),灵活方便。

3. 长期享受住房贷款优惠利率

在目前住房贷款享受优惠利率的情况下,客户通过“存贷宝”可以长期享受住房贷款的优惠利率,免去再次融资可能带来的繁琐手续和较高利率水平。

4. 按天计算抵扣收益,经济实惠

中信银行每天根据客户“存贷宝”账户中的资金情况计算抵扣收益,于次日20日汇总支付到“存贷宝”账户中。即使账户资金经常变动,也能享受到利息节省的实惠。

5. 具有同业比较优势

目前银行开展的类似业务中,一般以5万元作为抵扣起点,并且超过5万元的部分也不是全额抵扣,而是按照存款金额分别设定抵扣比例。中信银行优化后的“存贷宝”业务抵扣起点仅为3万元,超过3万元的部分全额抵扣,不设上限,最大限度地让利于客户。



巧巧理财

建行“民本通达” 勇担社会责任

自全球金融危机爆发以来,为保障经济持续又好又快发展,我国政府作出了一系列重大政策调整。在近两年的中央经济工作会议中多次强调我国目前经济工作的重中之重是调结构、保增长、促民生,民生领域的发展已经被抬到了历史高度。

作为中国银行业领头羊之一的建设银行责

无旁贷,勇担重任,及时推出了针对教育、医疗、社保和环保四大民生领域的创新服务品牌——“民本通达”,受到社会的普遍关注和好评。

建设银行“民本通达”品牌包括四个部分。教育惠民:针对教育行业机构和个人客户推出的综合化金融服务方案,有“办学省心”、“授业无忧”、“前途互助”等;医疗惠民:针对医疗行业机构和个人客户推出的综合化金融解决方案,

有“名院发展”、“数字医院”、“助力民营”等;社保安民:针对社保资金的安全监管和保值增值提出的解决方案,有“安全无忧”、“增值有道”、“神州畅转”等;“环保惠民”:针对环境和生态建设领域推出的全面绿色金融服务方案,有“建设融资”、“绿色管家”、“绿色公益”等。

更多理财产品介绍,请登录建行网站“巧理财”专栏查询,网址www.ccb.com/ha/ 金水

打造光大新亮点

——中国光大银行“阳光服务年”综述

一是对内服务,即正确处理管理与服务的关系。改善服务手段,优化服务流程,创新服务方式,提升服务效率。二是对外服务,即树立客户至上的服务理念。一切以客户为中心,统一服务标准,优化服务流程,建立健全客户服务体系,为客户想得更多,为客户带来与众不同的财富体验。”

纳入平衡计分卡、“神秘人”飞行检查、同业学习调研、分行长当大堂经理、举手服务……一系列措施在各级领导的安排下有条不紊地逐步实施。

为将阳光服务年各项工作落到实处,光大银行建立了明确的考核评价办法,将服务考核情况纳入平衡计分卡,权重占15%以上,其中在总行部门更是占到了20%;制定全行统一的服务标准,对营业网点的营业环境、服务质量、柜台人员服务、网点服务管理等各个方面进行规范管理;建立从客户发现、客户关系建立到客户关系发展和深化的一整套服务流程,形成从了解客户需求到满足客户需求的完整的循环体系。

“服务是目前国内银行业比较薄弱的环节,但这也是真正能够实现差别化、个性化服务并获得竞争优势的途径。只有那些在客户服务上契而不舍、孜孜追求者,将最终赢得客户,赢得未来。”

晚报记者 倪子 通讯员 刘欣

今年,光大银行强力推出“阳光服务年”活动。在1月中旬召开的阳光服务年活动动员大会上,该行行长郭友指出:“从企业发展的角度看,只有走服务驱动的路线才能达到可持续发展。产品的存续是有周期的,而服务是可持续的,服务驱动型企业才能够以客户为核心,形成差异化竞争优势,培育成为核心竞争力。”

据了解,该活动以“阳光在心,服务在行”为品牌理念,以“对外服务提升品牌、对内服务提高效率”为主题,以“总行为分行服务,分行为基层服务,领导为员工服务,全行为客户服务”为宗旨,以“阳光服务,天天进步”为具体要求,通过优化业务流程、客户倾听计划、客户满意度调查等活动,进一步提高服务效率,提升服务质量,以服务创造价值,以服务打造品牌,以服务促进发展。

“阳光服务”活动蕴含两个方面的意义。

Advertisement section containing various job listings and recruitment notices. Key ads include: '黄金分析师资格培训' (Gold Analyst Training), '急聘新公司筹备' (Urgent Recruitment for New Company), '河南浙鑫投资担保有限公司急聘' (Henan Zhixin Investment Guarantee Co. Recruitment), '六婆串串香餐饮公司聘' (Lupopo Hot Pot Restaurant Recruitment), and '诚聘' (Recruitment) for various roles like sales and management.