



推业务 获大奖 开论坛

本周, 金融机构有点忙

●建行短信服务可发短信手机充值 “短信充值”是建行最新推出的手机话费充值服务,只需拥有手机和建行活期账户,即可通过发送短信的方式为您的手机进行充值。只要通过建行柜台、互联网网站(www.ccb.com)、网上银行、手机银行或电话银行等渠道开通账户变动通知服务,均可发送短信为本人已开通短信账户变动通知的手机号码进行充值。
张新乔

●工行公司治理完善四度获得大奖 日前,第八届“亚洲公司治理杰出表现奖”揭晓,工商银行连续第四年获评“亚洲公司治理杰出表现奖”。工行获奖原因在完善公司治理结构,加强公司治理制度建设,完善股东大会、董事会、监事会和高级管理层运作机制,强化风险管理和内审内控体系等方面。
张晓辉

●中国银行居“全球1000家大银行”前十 7月2日,英国《银行家》(The Banker)杂志公布了2012年“全球1000家大银行”排名,中行以1111.73亿美元的资本总额位居第9位,与2011年排名一致,再次进入前十。在税前利润排行榜中,中国银行以267.65亿美元排名全球第3位。此外,世界品牌实验室近日发布了2012年“中国500最具价值品牌”排名结果,中国银行以885.16亿元品牌价值排名第10位,较2011年排名提升1位,位居银行业第2位。
曲雯雯 陆彬

●光大银行“理财夜市”新增“移动理财” 7月9日,光大银行电子银行“阳光e理财”第九期将同时登录光大手机银行、门户网站及网上银行。“理财夜市”晚8点~12点开张。为方便更多客户通过网上银行或手机银行购买理财产品,光大银行向客户提供免费开通个人网银或手机银行服务。且即日起至8月30日,开通光大银行个人网银或手机银行的客户,更能获赠5000或10000积分。
倪子

●省农行营业部捐10万元贺河农大校庆 近日,河南农业大学举办高等农业教育100周年庆祝大会,农业银行河南省分行营业部捐赠10万元庆贺河南农大百年华诞。一为致力于服务“三农”;二为致力于培育农业高等人才。农行和河南农业大学的联姻必将进一步深化两者的合作关系,共同推进“三农”经济的快速发展。
张俊涛

●兴业银行手机银行全线升级 近日,兴业银行对旗下手机银行产品进行全线升级,推出客户端手机银行2.0版和在线手机银行3.0版。升级后的在线手机银行3.0版为使用高速3G网络和大屏幕智能手机的客户推出“炫彩版”,给客户带来时尚的视觉享受和全面丰富的移动金融服务,并提升手机银行对Chrome、Safari等主流移动互联网浏览器的兼容性。
张建钧

●招商银行举办2012CBI全球高峰论坛 7月7日,由哥伦比亚大学杰奎琳森国际工商研究院中国企业研究中心主办,招商银行、IBM和普华永道协办的2012哥伦比亚大学中国企业研究中心(CBI)全球高峰论坛在深圳市招商银行举行。招商银行行长马蔚华表示,二次转型是一场管理的革命,未来几年,招行将着力在提升管理国际化水平上下工夫、见实效。
屈庆昌

“善融商务” 提供专业化电子商务服务

6月28日,建设银行电子商务金融服务平台——“善融商务”正式开业。“善融商务”以“亦商亦融,买卖轻松”为出发点,面向广大企业和个人提供专业化的电子商务服务和金融支持服务。

为支持商户发展,建设银行将向在招商节期间入住的商户提供免店铺租金、免交易佣金、免服务费,减免交易手续费等一系列优惠和特色金融服务,向在“善融商务”进行交易的企业和个人消费者,提供企业、个人融资服务、信用卡分期等政策优惠。

在“善融商务”开幕和招商节期间,建行还将倾情投入,针对购物会员开展丰富多彩的营销活动:买家实名认证送代金券、积分翻倍,在商城购物还能参加限时抢购、秒杀、吉祥号抽奖等活动,为广大商户提供更多商机,让百姓尽享实惠。
倪子

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

●中信银行订单融资助力中小企业发展 中信银行是国内最早开展供应链金融业务的商业银行之一,中信银行订单融资主要包括上游供应商订单融资和下游经销商订单融资,是继“1+N”模式的物流融资业务之后,根据市场需求推出的一款供应链金融产品,它进一步赢得客户的信赖,推动供应链企业的发展。
倪子

●浦发银行联合商家举办促销活动 7月14日~15日,浦发银行郑州分行将进行刷卡促销活动。7月14日,持浦发银行郑州分行发行的卓信钻石卡、白金卡、轻松理财系列卡、借记卡的客户在国美电器德化二七新活馆刷卡消费,可领取纪念品一份;刷东方卡消费,凭POS小票可领取礼品一份;持浦发银行卓信白金卡、轻松理财系列卡、借记卡的客户,可享受浦发银行三倍东方卡消费积分优惠。7月15日,持该行卓信钻石卡、白金卡、轻松理财系列卡、借记卡的客户,在欧凯龙家居商场刷卡购物,可享受浦发银行三倍东方卡消费积分优惠。
史晓飞

●百年人寿“微森林行动”公益活动结束 6月30日,在新浪微博进行的“微森林行动”圆满结束。在仅两个多月的时间里,网友们分享了环保主张,传播了绿色梦想,在网络中掀起了一股关注环保、热心公益的浪潮。除了在微博平台上汇聚公益环保人士的视线,百年人寿在分公司所在地也开展了丰富多彩的线下活动,使低碳环保的热浪传遍全国。
徐远理

●泰康人寿应对“6·30新疆伊犁地震” 6月30日凌晨,新疆伊犁州新源县、巴州和静县交界处发生6.6级地震。目前,泰康人寿已在巴州库尔勒和静县组建户外理赔应急报案点,并派出理赔人员到达新源县重灾区,主动排查出险客户。地震发生2小时内,泰康人寿就快速响应,启动重大突发事件理赔应急预案。其新疆分公司通过微博,在第一时间公布了分派至库尔勒、静县和新源县的报案联系人的联系方式。还对当地130余位受灾群众进行慰问。
王若谷

永乐 13 年 让河南人的生活变得更美

永乐电器 13 周年庆典与您相约 7.17

13年前,河南人能够买电器的场所只有百货商场。买彩电不能挑款式,买冰箱不允许开箱验货,买彩电、冰箱、洗衣机等“大件”,还要自己找车运回家或自己背回家,这些现在看起来不可思议的“难为”人的规定,在当时司空见惯。当时买彩电要花多少钱?大概需要一个双职工三口之家攒上一年的工资。

直到1999年,河南永乐生活电器的诞生,正是因为这个企业的一系列“壮举”,彻底颠覆了当年的家电市场格局。13年来,永乐电器努力让河南人的生活变得更美。

低价:
明码实价为老百姓节省每一分钱

在经营策略中,“低价”是永乐最锋利的利器,永乐“低价”的秘诀源于大规模的采购订单,快进快出以及包销、定制的销售模式。最大的流通渠道、巨额的商品采购为永乐赢得了供应商的价格支持。另外,永乐根据市场反馈的消费需求,与生产厂家携手,包销、定制满足市场的时尚家电产品需求。通讯、IT类产品采购也将沿袭直供之路,避开中间环节,为消费者争取到更合理的价格空间。

永乐电器深知,老百姓的每一分钱都来之不易,为此,“为老百姓节省每一分钱”成为永乐对老百姓的真诚服务之一。从成立的第一天起,永乐一举将家电的零售价格拉低了15%~20%,一时引发惊天波动,此后从郑州到巩义、荥阳、开封,再到洛



阳、焦作、平顶山、济源、南阳、新乡、商丘等地,永乐以燎原之势横贯中原大地,建立了中原最大的家电连锁终端网络,永乐每到一处都引起当地家电零售价格“雪崩”,对当地家电市场价格起到颠覆的作用。

贴心:
丰富的商品和良好的环境让购物成为享受

近年来,永乐在保证价格优势的前提下,更强调提高产品的档次与技术含量,增加产品品类,更符合个性化要求,并逐步成为彩电、冰箱、洗衣机等传统类家电和数码、手机、IT类商品以及烟机、烟灶厨房类电器的综合大卖场。

1999年,永乐建立第一代家电卖场——家电量贩,让家电经营专业化。2009

年,永乐开始推广新模式门店、全美式家电卖场,新卖场的布局上,传统家电等以店中店的形式居多,为顾客营造居家氛围。数码产品方面,主要通过建立数码体验中心、电脑广场、E快服务站等,为消费者打造时尚体验中心,在这里,消费者可以随便挑选、先试再买。

保障:
贴心细致服务,让消费者变成上帝

成立伊始,永乐即以消费者为出发点,打造消费者心目中的消费专家、服务行家。经历13年的历练,永乐已逐步建立起自己完善的售后服务体系,并受到河南消费者的好评。“电话回访”、“客户资料建档”、“800免费服务热线”、“家电免费上门服务”、“免费送货、免抬服务”、“厂商联保”

等服务措施,为消费者提供了便捷、周到的服务。在此基础上,永乐电器又陆续推出了“家电医院”、“家电延保”、“先试后买体验消费”等服务,这一系列举措,不但突出了电器专营业态的服务特色,同时,也使永乐在同行业的售前、售后服务上的优势更加明显,正是得益于这些贴心细致的服务,永乐的消费者才真正成为了上帝。

从永乐开始,河南家电零售彻底改变,买家电的消费者成了上帝,不仅价格可以更低,还能随便挑选,甚至先试再买,免费送货还会终身跟踪服务,永乐电器让河南人的电器生活变得更美好。

感恩:
7.17 成河南人的家电盛宴

7月17日,是永乐电器成立的纪念日,自2009年,永乐宣布,将每年一度的周年庆典重金打造成河南全民的家电节日,和五一、十一、元旦一样,让河南人永久分享这个节日带来的无穷欢乐。2012年7月17日,永乐13周年大典——河南人的家电盛宴浓墨开场。

据悉,为答谢河南消费者13年对永乐电器的强力支持与关注,永乐电器携手国内外知名家电厂家,为河南的消费者上演一场13天的豪华生日盛宴。届时,7亿元的畅销商品、717万台特价机、71700件豪礼全面抛入市场,万众期待……