



财建
富升
巧巧理财

■ 银行快讯

中信银行发布国内首张女性专属手游主题信用卡

近日,中信银行携手淘米公司正式发布国内首张女性客户专属的手游主题信用卡——“中信魔力摩尔联名卡”。该卡秉承了中信魔力卡品牌“服务女性、关怀女性”的核心价值观,并洞悉了年轻白领女性和潮妈们的新诉求,将线上娱乐与线下生活无缝联结,直击年轻人轻松自主的生活主张。同时,通过联结中信魔力卡和淘米摩尔庄园两大品牌,充分发挥中信银行和淘米的资源和力量,将手机游戏娱乐平台和女性专属信用卡、积分、商户金融平台整合,打造中国首张女性专属手游主题信用卡。该卡的发布意味着双方的跨界合作从线上儿童天地扩展到线下女性世界,合作版图的拓宽是双方在互联网金融大潮中独辟蹊径、探索跨界创新的又一例证。

夏晴月

国泰君安现金管家 收市后让股民 闲钱躺着也能赚钱

证券账户的短期闲置资金可投资理财吗?只有0.35%的活期利率?可像活期存款一样方便自由吗?可像定期存款一样安全放心吗?可不影响正常的证券交易吗?“国泰君安现金管家”一并为您解决。 郑州晚报记者 吴幸歌

优势一:不影响炒股 产品可当现金用

流动性堪比活期存款,参与产品的资金实时可用。如股票账户剩10万现金时,就可将现金参与现金管理产品,每天有望获活期存款7~8倍的收益。股市反弹时,如需加仓,可立刻将产品里的钱买股票。

优势二:操作便捷 自动参与退出

“国泰君安现金管家”的操作,称得上是市场同类产品中最便捷的。投资者只需签约一次,即可自动参与、退出。比如,投资者设定账户最低保留资金额度1万元,那么当账户超过1万元以上的闲钱,都将在收盘后自动参与成

“现金管家”,享受远高于活期存款的收益;当投资者需要用产品中的资金买股票,会自动退出产品,无需手工操作,省心又省力,且不收取参与费和退出费。

优势三:收益可观 安全性更高

据测算,预计扣除各类费用后,产品收益率水平将远高于活期存款利率,较其他现金管理产品具有较强竞争力。与此同时,现金管家主要投资于银行存款、逆回购等固定收益类产品,与现有货币类产品相比,规定更加严格,久期更短,信用等级更高,流动性更好,从而严格控制了投资风险,产品安全性较高。

民生银行手机银行一季度 交易额领跑股份制银行

据了解,2014年一季度,各商业银行均加强了在移动端推广力度,开展了手机银行客户端以及微信银行的相关营销活动,其

中民生银行的手机银行“我们约惠吧”及微信银行“春天,你好!”有奖活动凭借高频次的抽奖、大力度的优惠以及有别于其他商业银行绑定交易的形式,通过语音喊话选择奖品等新颖形式,大大博取了客户的眼球,提升了客户的参与积极性。 索伟铭

建行“金管家”理财好助手

随着银行卡业务的不断完善发展,我们经常会遇到各种问题:银行卡太多,账户管理很乱;如果能让活期存款提高些收益,但又能做到想用就用,那该多好;如果能系统智能化帮我管理账务,就不用再为水电费、贷款还款、信用卡还款等琐事烦心……针对这些需求,建行推出了现金管理系统功能十分强大的“金管家”。第一,综合账户管理功能,能将本人与家庭成员的账户关联起来,跨市、跨省的账户都行,能解决客户账户资金分散、不易集中管理和有效利用的问题。第二,资金归集与划转功能,能实现本人名下及家庭成员账户间的资金自动归集与转账,还免手续费。第三,日常管家功能可保证信用卡、贷款和基金定投还款账户余额不足时,自动从主账户调用资金完成扣款,确保不会逾期。第四,现金增利(自动理财)功能,能实现活期存款自动转入7天通知存款或理财产品,当主账户有资金需求时,又自动转出来。另外,还有交易补款、专款预留和定期寄送综合对账单等功能。 吴幸歌

■ 行业资讯

工商银行“点亮”服务之窗

服务是银行最根本的属性,谁服务好谁就能赢得客户。近年来,随着互联网、电子商务等经营方式的迅速崛起,当今银行业的竞争,已不再是纯粹的资产规模、资本价格之间的竞争,服务越来越成为银行核心竞争力和可持续发展的源泉。多年来,中国工商银行秉承“以客户为中心”的服务理念,从理念、制度、流程等多维度进行创新,不仅为大众提供专业的金融服务,更让客户享受到了现代金融服务的便捷。

银行网点是为广大百姓服务的平台,而人们对银行业的整体印象,往往来自于银行的窗口服务。“为缓解客户排队现象,我们根据客户流量弹性调整服务窗口的数量,并通过客户排队预警模型、人工叫号、绿色通道等人性化服务,大大提高了业务办理效率。”工行某支行行长表示,尤其

在业务高峰时段,安排人工叫号,可以合理分流客户、安排柜员,并缩短空号延误时间。

对于银行来说,服务态度好是最基本的要求。然而服务模式和手段的创新,却能够更加契合用户不断升级的金融消费方式,同时也使得环保又快捷的金融服务模式深入人心。数据显示,目前工行个人网上银行客户达1.6亿户,手机银行客户为1.05亿户,50%以上的客户已有一半的业务依靠电子渠道办理,近30%的客户其80%以上的业务不再到网点来办理。

一系列标本兼治的改制举措,有效提升了网点服务效率,如今单笔业务办理时间缩短了10%,通过工行电子渠道处理的业务量已占全部业务量的80%以上,不仅节约了能源,更有效提升了全社会金融效率。

张晓辉

工行信用卡获评中国第一信用卡品牌

近日,由中国工业和信息化部专项支持的中国品牌力指数调查结果在北京正式发布。调查结果显示,中国工商银行信用卡获评中国第一信用卡品牌。这标志着中国工商银行信用卡不仅在发卡数量上领跑国内同业,而且在品牌、渠道、服务等多个方面,获得了市场和用户的认可。

工商银行相关负责人表示,该行信用卡获评中国第一信用卡品牌,反映出工行信用卡在广泛的客户群体

中拥有了较高的持有率、使用率和认可度。据了解,工商银行信用卡业务在国内同业中一直处于领先地位,截至今年3月上旬,工行信用卡发卡量在国内率先突破9000万张,信用卡客户数近6200万户,已成为亚洲第一大发卡银行。在发卡量快速增长的同时,工行信用卡消费额、透支额等核心业务指标均长期稳居国内同业第一。

张晓辉

工行力推小微企业网络融资

近年来,中国工商银行在小微企业金融服务领域积极推进大数据和信息化战略,以高技术含量的融资产品不断丰富小微企业信贷产品体系,提升服务能力。目前工行向小微企业提供的网络融资产品既有侧重于融资网络化的“网贷通”产品,又有侧重于电子商务新

型领域的微型网商融资和电子供应链融资等产品,为不同类型和处于不同发展阶段的小微企业提供了多层次、多元化的融资服务。目前,仅“网贷通”一个产品,自2009年底推出至今已累计为5.9万户小微企业提供了1.2万亿元的信贷支持。 张晓辉

工行运用信息技术有效防范电信诈骗

为破解电信诈骗防控难题,保证客户资金安全,近期,工行成功研发并投产了外部欺诈风险信息系统。这一系统通过收录多种类型的外部风险信息,与银行业务系统有效衔接,有针对性地作出风险预警,可以有效地拦截电信诈

骗等风险事件。统计显示,工行外部欺诈风险信息系统自去年10月中旬投入应用以来,已成功防堵电信诈骗案件105笔,为全国各地的客户避免经济损失555.11万元,受到广泛关注和好评。 张晓辉

工行1.6万亿融资支持现代服务业

近年来,中国工商银行不断加快信贷结构优化调整,助力经济结构转型升级,将现代服务业确立为信贷领域“四大新市场”之一,持续加大对现代服务业的金融支持力度。据悉,截至2013年末,工行对现代服务业提供的贷款余额已达1.59万亿元,较上年大幅增长21.74%,比全行法人客户贷款平均增幅高出11个百分点,受惠企业户数约5万户,有力地支持了现代服务业的健康发展。其中,工行将现代服务业中的中小企业作为重点支持对象,截至2013年末,工行中小企业贷款余额超过1万亿元,占现代服务业总融资金额的64.12%。

据了解,现代服务业因其自身领域的特点在银行获得融资往往具有一定难度。一方面,现代服务业高附加、高成长、高知识密集的特征,具有巨大的发展潜力;但另一方面,现代服务业中的子行业范围广泛,金融需求多样,不少企业以知识、技术、创意为生产资料,

以服务为产品,而当下对这些的产权评估及市场交易体系尚不健全。

因此,工行结合实际情况,重点将对现代服务业的支持放在创新信贷产品和综合融资方案上。针对现代服务业各子行业特点提供创新性、个性化的融资支持,根据不同类型的产业领域和客户类型中,企业不同的经营特点和需求特征量身订制解决方案,形成了特色产品体系。针对服务业产业龙头企业,提供贷款、供应链融资、债券发行、理财融资、财务顾问等间接和直接融资渠道,针对服务业中小企业提供高效便利的小微贷款,以及中小企业集合债等优质的信贷支持。针对“轻资产”特征明显的现代服务业创意类企业“看得见、摸不着、抵不住”的问题,工行改变了在传统产业中常用的固定资产抵押业务模式,积极探索开展应收账款保理、影视集合放款等融资模式,有效地破解了融资难题。 张晓辉