



2018 金融服务节火热进行中



2018年金融服务节启动后,得到了市民们的广泛参与,虽然报名已经截止,但还是有不少市民表示要和我们去各个网点看一看。相比往年,报名者的区域更为广泛,也有不少金融方面经验丰富的“民间专家”要求加入我们的队伍。

□金萱文

从下周开始,我们的先锋体验团将分批次出发,前往银行网点服务的第一线,深入体验银行网点服务的方方面面。针对前期市民们提出的咨询和反映的情况,体验团成员表示,也会进行针对性的体验,会把最真实的情况反馈给大家。

也有读者打进我们的热线说,因为没有及时关注到我们报纸上刊登的消息,错过了报名的时间。那也没有关系,您可以将生活中去银行网点办事所遇到的或者看到的真实情况反馈给我们。

今年的金融服务节,我们还开通了“说说理财的故事”栏目,欢迎前来唠嗑。投资、理财,已经成为了老百姓生活的一部分,关乎百姓钱袋子,总会有各种故事和话题。

关于投资、理财,你有哪些困惑?有哪些疑问?在投

资理财过程中,又有哪些遭遇?有哪些收获?有哪些经验值得分享?相信“说说理财的故事”栏目会是一个很好的平台……届时我们也会邀请专家和理财师,对市民的困惑和疑问进行专业解答。

值得注意的是,金报188财富俱乐部将不定期为市民推荐最新理财产品,市民可随时关注每周三的金生活理财专版,也可以关注现代金报·金生活188财富俱乐部官方微信。

即日起,凡认购金额≥10万元(按年化计算),就送2019年现代金报报卡一份!

咨询地址:宁波书城广场书香文化园“书香门第”创意设计街区D4(鄞州区甬江大道1号)公交线路:2路、525路、529路、821路(宁波书城站下车)

咨询热线:0574-87633136、87633139

交通银行宁波分行 普助小微 惠及民生

交行宁波分行认真贯彻党的十九大会议精神,全面落实新时代对普惠金融工作的要求,增强普惠金融工作的主动性和成效性,完善普惠金融“五专”机制,缓解小微企业融资难、融资贵问题。截至2017年末,分行监管口径小微贷款余额达240亿元,占全部贷款余额的40%。

2017年,该分行挂牌成立普惠金融事业部,形成了针对普惠金融业务的专业化经营管理体系,从统计核算、考核激励、风险管理、资源配置等全方位支撑服务体系,推进各项监管政策的进一步落地实施,进一步提升分行普惠金融服务的能力和水平。

该分行还设立了2家普惠型网点,立足民生、扎根社区,以电子化渠道为主导,为社区客户、小微企业和个体工商户提供“最后一公里”便民金融服务。

此外,银行还推出税融通、快捷抵押贷、应收账款流转贷款等产品,并利用互联网技术建设线上金融服务平台,整合个人网银、手机银行等电子渠道,满足小微企业线上线下融资需求,拓宽小微企业融资渠道。(金萱)

中行鄞州钟公庙支行 联合当地幼儿园举行 网点半日体验活动

近日,中行宁波市鄞州分行辖属钟公庙支行迎来了六位小朋友,他们是周边印象外滩小区幼儿园的同学,在父母及幼儿园老师的陪同下受邀来参加银行网点半日体验活动。

活动期间,该网点大堂经理带领小朋友参观了网点厅堂叫号区、等候区以及自助设备,让小朋友自己体验叫号和硬币兑换。随后,大堂经理带着小朋友识别了各种面值的人民币与常见的国外货币,帮助他们认识了生活中的钱币,树立了正确的消费观。

本次活动是该行金融服务进社区的重要环节,有助于引导小朋友们从小学习基础的金融知识,同时搭建了与社区、幼儿园的交流沟通平台,为后续业务发展创造了有利条件。(钟航)

工行宁波市分行 新推手机银行便捷开户服务

近日,工行宁波市分行成功上线手机银行对公开户预约功能,客户只需动动手指,扫描营业执照二维码即可直接获取企业相关信息,在线预约开户,有效精简开户流程,免去客户手工填写及往返银行网点办理开户的麻烦。

工行手机银行便捷开户服务,主要针对已完成“三证合一”的企业用户。以手机银行中的“工银小微金融”为入口,在线上提交开户预约,预约附近最方便的网点办理开户,选择需要的结算套餐,在线自主从15个账号中选择心仪的账号开户。预约流程完成后,企业客户即可携带相关资料到所选网点办理正式开户,实现了企业开户的线上线下一体化办理模式,仅需到网点一次,即可完成柜面账户开户及相关产品领取。

工行宁波市分行优化企业开户服务的创新服务模式有效精简了开户流程,为企业客户提供了“线上申请方便快捷,线下开户顺畅高效”的账户开户新体验。(沈颖俊 张伟男)

不会理财? 看完这几个小故事也许有启发

很多金报188财富俱乐部老会员经常跟我们吐槽,理财难,一看理财书,头晕想睡觉,看相关视频吧云里雾里搞不懂。今天我们分享几个简单、深刻、有趣的小故事,或许可以给你一些启发。



很多金报188财富俱乐部老会员经常跟我们吐槽,理财难,一看理财书,头晕想睡觉,看相关视频吧云里雾里搞不懂。今天我们分享几个简单、深刻、有趣的小故事,或许可以给你一些启发。

◎送茶叶的小心思

张三一直喜欢喝20块钱的茶叶。新开茶店里每次张三去买茶叶,老板都送他半两好茶。张三将好茶攒着待客。一天闲来无事泡壶好茶,竟喝上瘾。

喝完免费的好茶,张三便不愿喝20块的了。不管他买多贵的茶叶,老板总送他半两更好的。半年下来,张三花在茶叶上的钱是原来的十倍!

理财师点评:这个故事,正反双方都可以解读。对于用户而言,需要把握的是自己的贪嗔痴;对于商家而言则可以学习附带的营销。

◎抢占先机

商人带两袋大蒜到某地,当地人没见过大蒜,极为喜爱,于是赠商人两袋金子。另一商人听说,便带两袋大葱去,当地人觉得大葱更美味,金子不足表达感情,于是把两袋大蒜给了他。

虽是故事,但理财往往如此,得先机者得金子,步后尘者就可能得大蒜!善于走自己的路,才可能走别人没走过的路。

理财师点评:成大事很多都需要好的时机,慢人一步,往往意味着失败。

◎两小伙买烟

甲去买烟,烟29元,但他没火柴,跟店员说:“顺便送一盒火柴吧。”店员没给。

乙去买烟,烟29元,他也没火柴,跟店员说:“便宜点,一毛吧。”最后,他用这一毛买一盒火柴。

理财师点评:这是最简单的心理边际效应。第一种:店主认为自己在一个商品上赚钱了,另外一个没赚钱。赚钱感觉指数为1。第二种:店主认为两个商品都赚钱了,赚钱指数为2。当然心理倾向第二种了。

◎买房子与买车子

10年前,甲和乙是大学同学,两人在工作5年后,都积蓄了30万元。5年前,甲购买了一套房,乙购买了一辆“奥迪”汽车。

5年后的今天,甲的房子市值60万元。乙的二手车市值只有5万元。

理财师点评:这则故事告诉我们要正确区分“投资”与“消费”行为,才能把自己的资源有效地利用起来。

◎学会放弃

有两个人相约到山上去寻找精美的石头,甲背了满满的一筐,乙的筐里只有一块他认为是最精美的石头。甲就笑乙:“你为什么只挑一块啊?”乙说:“漂亮的石头虽然多,但我只选一个最精美的就够了。”

甲笑而不语,下山的路上,甲感到负担越来越重,最后不得已不断地从一筐的石头中挑一块最差的扔下,到下山的时候他的筐里只剩下一块石头!

理财师点评:人生中会有许多的东西值得留恋,有的时候你应该学会去放弃。