

品茗茶、赏珠宝、听养生、学理财

近百名贵宾客户临商银行过周末



客户在财富中心品茶聊天。

本报讯(记者 魏玉娜 邵明习 化强 通讯员 李会利)7月4日上午,临商银行市中心支行热闹非凡,临商银行金融知识(产品)宣传推介会在此举行,来自临商银行各支行的客户代表现场了解临商银行发展情况,进行了金融服务体验,并在临商银行财富中心观茶艺、赏珠宝、交流房地产行情,并现场聆听了夏季养生讲座。

活动现场,客户张女士与大

家一起分享了自己与临商银行多年来的交往体验。“长期以来,我一直很愉快地享受着临商银行提供的服务。我亲眼目睹着临商银行一天一天地进步和发展,更亲身感受着临商银行的服务品质在一步一步提升和发展,临商银行的服务品质在一步一步提升和完善。”张女士表示,不仅如此,张女士还与众人分享了临商银行贵宾卡的优越体验。

据悉,为客户提供更多的

增值服务,临商银行于今年6月份推出了系列贵宾卡,持卡客户可享受贵宾室一对一贴心服务,所有手续费终生减免,还能尊享到一年36次免费洗车、1次免费健康体检、无限次国际、国内机场(高铁)贵宾室的服务,在机场贵宾室可享受咖啡、简餐、冷热饮品、提醒登机等服务,还可以根据客户的需求向他们提供全国三甲医院专家门诊预约挂号,针对高端客户举办一系列答

活动等,满足了众多高端客户的需求。

推介会结束后,客户步入了临商银行市中心支行二楼的临商银行财富中心,在财富中心,客户在舒适的环境中,观赏茶艺、品鉴茗茶,进行珠宝鉴赏、摄影交流,坐在一起互相交流投资理财经验,还现场聆听了知名养生专家讲解的“夏季养生与饮食”讲座。据了解,为满足高端客户需求,临商银行悉心打造了聚集高端客户的私人银行俱乐部——临商银行财富中心,配备了高素质的理财团队,为客户办理贵宾卡、理财、转账、汇款等快捷业务。财富中心还设有茶吧书吧、理财区、沙龙区等多个功能区域,可作为客户洽谈业务、朋友聊天、小型会议、举办沙龙的专属场所。

临商银行总行徐毅副行长用“发展快、盈利强、体制优、质量高、品牌强”总结了临商银行近年来的发展情况。他表示,临商银行作为地方一级法人,具有自主经营、反应灵敏、决策便捷、创新发展等优势。经过多年发展,临商银行取得了令人骄傲的成绩,截至6月末,临商银行总资产规模达693亿元,各项存款达562亿元,综合授信732亿元,各项贷款480亿元(含投行)。三年来临商银行资产、存款、贷款、综合授信分别扩展至原有规模的1.9倍、1.7倍、2.1倍和2.4倍,实现了“三年再造一家银行”的目标。



用农行账单分期

享手续费折扣优惠

本报讯(记者 魏玉娜 邵明习 通讯员 王伟)白领一族小刘上个月用信用卡刷了2万元进行消费,到了还款日却没有足够的资金还款。看到小刘犯了难,他的同事张女士给他出了个主意,使用农行信用卡账单分期还款服务即可轻松解决这个还款难题。

据了解,农行账单分期还款服务可以根据持卡人自己的还款需求自行选择还款期数,共有3期、6期、9期、12期和24期五种选择,现在办理账单分期还有手续费折扣优惠。

“农行账单分期门槛不高,人民币最低500元起,美元、欧元最低50元起,最高可达账单消费总额的90%。”农行临沂分行工作人员说,7月1日至9月30日期间,农行开展三季度账单分期促销活动,通过短信办理人民币10万元(含)以下账单分期,可享受6期8.5折、12期8折、24期7.5折手续费优惠;如果通过微信或网银办理,可享受6期8折、12期7.5折、24期7折手续费优惠。

同时,农行也针对外币账单分期推出优惠活动。申请办理外币账单分期即可享受3期、6期0手续费优惠,12期每期手续费0.36%(6折)优惠。客户可通过短信、微信、网银、电话等方式申请。

更多详情可咨询农行临沂分行各网点或拨打8056702进行咨询,或致电客服电话:4006695599。



做生意

用招行生意一卡通

本报讯(记者 魏玉娜 化强 通讯员 张荣杰)您是否曾因资金不足生意发展受限制而郁闷?您是否曾因贷款支付手续费繁多而烦恼?现在这一切已不再是问题,招商银行生意一卡通将为您开启人生路上的新篇章。

“招行针对生意一卡通客户,免费提供多种服务项目的同时,还对生意一卡通客户提供贷款免抵押等多种优质、便利的贷款服务。”招行临沂分行相关负责人表示,招行针对生意一卡通客户100%全免费的的服务包括:收款免费,0费用归集他行资金,付款免费,0费用网上转账汇款,异地取现免费。

不仅如此,招行生意一卡通客户在遇到融资问题时,招行还将为生意一卡通客户提供贷款免抵押服务,贷款无需抵押,仅凭信用、POS流水、结算流量即可办理。

现在只要您拨打95555-8,即可申请汇款全免费,贷款无抵押的生意一卡通。还在等什么?赶紧来申请吧!更多详情可咨询招行临沂分行营业部,地址:临沂市兰山区新华路9号,电话:3595555。



建行“福运银镯”感恩大回馈

买福运银镯送施华洛世奇精致圆镜

本报讯(记者 魏玉娜 邵明习 通讯员 刘倩)今年5月份,建行独家全国发售的福运银镯首发秒杀活动火爆异常,很多人问,错过了银镯的秒杀怎么办?别着急,“销售传奇”福运银镯在建行开启了新一轮感恩季大回馈活动,没有抢到的朋友这次可以尽情狂欢了!

7月1日—7月31日,建行推出福运银镯感恩回馈活动。活动期间,凡购买福运银镯均可获赠价值150元的AWISH COLLECTION施华洛世奇精致圆镜一套。这个高档不锈钢女士面镜,小巧美观,设计新颖,并有施华洛世奇水晶点缀,配以专属皮套,防磨抗摔,是每个女性可以随身携带

的美丽小件。最重要的是,计算下来比首发秒杀的折扣更大更实惠。

在工艺方面,建行福运银镯以现代高精熔铸工艺内铸666个福字,老工匠耗时48小时专注雕刻,堪称最有诚意的祝福。银镯外壁为米粒纹,纹理清晰紧凑,层叠有致。内壁铸六百六十六个“福”字(又名千字

福),置于毫厘之上,融于方圆之中,是难得一见的精品。

更多详情可咨询建行临沂分行,咨询电话:8055335。



中信银行推出《徐悲鸿诞辰120周年纪念金银章》

限量5万套,每卖一套将有10元捐赠老兵基金

本报讯(记者 魏玉娜 化强 通讯员 王新华)2015年是徐悲鸿诞辰120周年,更是抗战胜利70周年,中信银行隆重发行《徐悲鸿诞辰120周年纪念金银章》。据悉,该产品采用全国独家限量发行,发行量5万套,售价2980元。此外,客户每购买一套,其中将有10元钱捐赠给老兵基金。

《徐悲鸿诞辰120周年纪念金银章》画面选用徐悲鸿《负伤之狮》和《会师东京》两幅画

作为创作内容,反映了中国人民在抗战时期坚韧不屈的民族气节,更特别印有中信银行logo,增加了藏品的权威性,值得收藏。

据了解,徐悲鸿先生在1938年创作的《负伤之狮》和1943年创作的《会师东京图》含义深刻——雄狮虽负伤,但未屈服,激励人民奋起抗战,威武不屈;抗战初露曙光之时,为振奋民族精神,创作《会师东京图》,群狮怒吼,

汇聚富士山巅,寓意抗战胜利必将到来。产品以上述两幅图为背景制作,含一金一银两枚纪念章,其中金3克,银30克,产品由徐悲鸿夫人廖静文女士授权,也是廖女士生前最后一次授权,并为产品亲笔题字:威武不能屈。

中信银行已经连续两年发行文化贵金属,有着固定的收藏群体和市场,而且中信银行也会长期推广这一连续性项目,可能每年都会有新的藏

品推出,藏品越有延续性,越成体系,就越有升值前景和收藏价值。而且越是早期发行的藏品,在未来增值幅度会更大,详情请咨询中信银行临沂分行各网点,财富热线:分行营业部8722717,滨河支行8960360,商城支行6175568。



兰山合行推出2015年首期理财产品

该产品为一只同业机构专属理财产品

本报讯(记者 魏玉娜 邵明习 通讯员 陆建民)6月29日,兰山合行成功推出本年度首只同业机构理财产品——“富民-金海棠-尊享2015年第一期”理财产品,并完成认筹与发行工作。这标志着该行朝着打造“财富管理银行”这一目标又一次迈进,对适应利率市场化改革

具有重大意义。

据了解,本期“富民-金海棠-尊享”理财产品为同业机构专属理财产品,首期发行1亿元,募集期为6月28-6月29日,起息日为2015年6月29日,到期日为2015年9月28日,理财期限91天,预期年化收益率为4.8%。

兰山合行相关负责人表示,本期理财产品的成功发行是兰山合行业务领域的一次新突破,将极大地提高该行同业地位和社会形象。在传统业务面临上升瓶颈的形势下,该行将借助理财业务增强资产管理能力,深化综合金融服务水平,提高中间业务收入,提升该行综合竞争力。未

来兰山合行将继续推出满足不同投资者需求的多样化理财产品,将“富民-金海棠”系列理财产品打造成该行的新招牌。

