

青岛工行

为特殊群体客户提供优质金融服务

近年来,青岛工行坚持以人民为中心,实现多层次关爱、落实“无障碍”服务,不断加强和改进对特殊群体客户的金融服务工作,在助残、适老、有温度服务户外工作人员等领域不断深耕,将人性化、个性化金融服务传递到社会的每一个角落,赢得客户普遍赞誉,充分彰显大行责任担当。

“工行驿站”
筑起惠民共享温馨港湾

目之所及皆为心思。青岛工行聚焦“驿站+”场景建设,推进网点生态化转型,不断丰富网点服务内涵,拓展网点服务外延,全面打造有温度、有情怀的便民服务生态。“安得广厦千万间,大庇天下寒士俱欢颜”,这里是歇歇脚、充充电、避避雨的爱心港湾;在这里,老幼妇孺、残障人士、户外工作者都可以找到幸福感和归属感。中高考期间,青岛工行在考点周边设置爱心助考点,为考生和家长、执勤人员免费提供口罩、矿泉水、药品、文具等助考便民服务,以良好精神风貌擦亮工行服务金字招牌。

春风化雨
零距离服务残疾客户

11月1日上午,青岛工行市北二支行营业部迎来了一位特殊的客户,该客户多年身患眼疾、腿脚不便,办理业务存在较大的心理压力,每次到网点办理业务,网点工作人员都热情接待,尽量缓解

客户焦虑,给客户留下了深刻印象。当天,客户的孩子从国外回来陪母亲一起到市北二支行营业部做社保卡更换,网点照常为其安排绿色通道,客服经理仔细询问客户需求,短短二十分钟,顺利高效地完成了业务办理。此时,在客户身后等待的女儿来到柜台前,紧紧握住现场授权人员的手表达感谢:“我在国外多年,母亲的银行业务一直是在馆陶路工商银行(市北二支行营业部)办理,母亲能得到这么好的照顾,享受优质的服务,感谢你们,我在国外很放心!”周围的客户也纷纷赞许,希望这位客户能代笔表扬工商银行市北二支行营业部的工作人员。

专注细节
用心用情打造适老化空间

尊老、敬老、爱老、助老是工商银行的优良传统,熟练掌握行动不便、孤老客户群体的业务办理流程,是青岛工行网点人员的服务基本功,包括使用轮椅迎送,尽量放慢语速、提高音量、主动沟通,一对一服务、指导老年客户使用适老版手机银行等智能设备,尽量为老年客户提供便利,极大地提升了客户体验感和满意度。同时,一些地处老城区的营业网点,为了更好地服务周边老年客群,提供包括爱心座椅、爱心轮椅、老花镜、放大镜、血压仪等老年人专属服务设施,得到了老年客群的喜爱和好评。

“一枝独秀不是春,百花齐放春满园”。青岛工行以实际行动践行金融为民、利民、惠民、便民的理念,持续深化“您身边的银行、可信赖的银行”的使命内涵。

农业银行青岛市分行
支持农业社会化服务模式
入选农业农村部全国典型案例名录

近年来,各地深入贯彻落实党中央、国务院关于发展农业社会化服务的决策部署,持续加大引导、推动、扶持、服务、规范力度,促进农业社会化服务探索创新、加快发展,为保障粮食和重要农产品稳定安全供给、促进小农户和现代农业发展有机衔接、推动农业现代化发展提供了有力支撑。

作为一家以服务三农为已任的国有大型商业银行,农业银行青岛市分行持续深耕、干在实处,不断在产品体系、服务领域、数字化创新等方面取得突破,为发展多元化、多层次、多类型的农业社会化服务蹚出了一条行之有效的特色化之路,有力助推了农业现代化发展。

近期,农业银行青岛市分行《定制农业生产托管金融产品 打造“政金企社农”融合服务模式》入选2023年农业农村部全国典型案例名录,是金融机构唯一入选案例。

厚积薄发,创新成为落地的临门一脚。农业银行青岛市分行先行先试,通过“琴岛·托管贷”建立起“政府+金融机构+社会服务主体+农民专业合作社+农户”的“政金企社农”融合发展模式,形成了政府出政策、金融机构出资金、服务主体出技术、农民专业合作社和农户享便捷的有效组织形式,将有效支持农业生产托管、农产品稳产增产。

据悉,“琴岛·托管贷”是一款用于满足农业生产托管服务主体

相关资金需求的专项信贷产品,是对“政银担”合作服务乡村振兴模式的积极探索。

在农业农村部“农服进万家系列活动”开幕式上正式发布以来,“琴岛·托管贷”累计投放7.7亿元,支持各类农业生产社会化服务主体242个。相关经验入选国家“三农十年成就展”,《人民日报》、中央电视台进行了专题报道。

在此成功经验基础上,农业银行青岛市分行先后推出“琴岛·种子贷”“琴岛·险贷通”“琴岛·富民贷”“琴岛·爱心贷”等创新产品,搭建起服务乡村振兴的“琴岛”系列定制化信贷产品体系,有效提高了资源配置效率和经济运行质量,为青岛市乃至全国范围内如何更好地引导信贷资金向乡村振兴和“三农”领域倾斜,贡献了可复制推广的经验。

农强方能国强,着力创新服务模式,是加快建设农业强国、加快农业农村现代化的强力支撑。农业银行青岛市分行勇担使命、实干笃行,以“打造‘政金企社农’融合服务模式”为契机,努力为乡村振兴提供全面、优质的金融服务。

如何给孩子攒出大学学费

招行财富顾问建议于先生家庭参照“TREE”资产配置体系

【理财案例】市民于先生今年47岁,工作较稳定,每月收入8000元,妻子赵女士43岁,每月工资5000元,有一个儿子在读初三,家庭平均每月基本生活开支4000元左右,夫妻平均每月用于赡养双方老人的费用2000元,每月培养孩子支出2000元。现有一套住房已还完房贷,有一辆开了8年的代步轿车(汽油车,价值2万元)。夫妻现有积蓄10万元,以存款和银行理财产品为主。于先生打算三年内为儿子积攒上大学的学费12万元,还打算把旧车换成一辆国产新能源汽车,预算15万元左右,请理财师帮忙规划一下理财方案。

于先生家庭除去每月固定开支后,净收入5000元,未来的主要支出是三年后孩子的教育金和置换新车费用,总共大约27万元。那么未来我们理财的目标是利用现有的10万储蓄加上未来三年每月固定收入,通过合理的理财配置方式,既要完全覆盖未来的刚性支出,不能有亏损,同时在此基础上为客户实现资金的合理增值。

招行青岛崂山支行财富顾问郎文鹏建议于先生的理财方案参照一下招行独创的TREE资产配置体系。具体来说,T代表活钱管理(Trade-ready-Management),象征招财树的树叶,这一部分的



郎文鹏

目的是解决客户未来6至12个月的家庭日常支出或者应对突发情况。优点是流动性好,赎回第二个工作日到账,建议在此案例中为客户配置2万元,以备不时之需。R代表保障管理(Reassurance Management)象征招财树的树根,寓意安稳牢靠。谁也无法预测意外和明天哪个先到来,大家能做的就是风险来临之前,通过有效的方法和较低的成本来把风险转嫁出去。于先生属于家庭顶梁柱,上有老下有小,一旦发生重大或者意外等风险,会对家庭造成巨大影响,为客户夫妇二人配置每人每年一万元的重疾保险。E代表稳健投资(Equable Investment),这一部分风险相对较低,收益相对稳定,既能够贡献稳健收益,同时又能提供相对灵活的流动性,一旦市场出现更好的投资机会,可以转换其中一部分来获得更大的利益。建议为于先生家庭配置5万元固收类理财,根据当下市场行情选择投资短久期和期限匹配的产品更合适,一年期左右,业绩比较基准3%~4%。最后一个E代表进取投资(Enhanced Investment),这部分资产配置能够帮助于先生家庭整体收益更进一步。目前A股市场已经历3年低迷,投资价值明显提升,建议配置1万元股票型基金,同时可以每月增加1000元基金定投,用来增厚整体投资收益。

观海新闻/青岛早报记者 杨忠升



要理财 找兴业

11·18 理财节

兴业银行代销精选兴银理财产品推荐

短期灵活配置		
1天 最短持有期	稳添利日盈增利稳享13号A 9K92113A; 风险等级R2	4.39% 成立以来年化 ^③
7天 最短持有期	稳添利周盈增利5号A 9K91015A; 风险等级R2	4.59% 近一个月年化 ^②

中长期稳健之选		
9个月 投资期限	稳利恒盈2023年218期玖玖兴 9N21818A; 风险等级R2	3.05%~3.15% 业绩比较基准(年化) ^①
14个月 投资期限	丰利合享封闭式30号A 9K24330A; 风险等级R2	3.35%~3.55% 业绩比较基准(年化) ^①

美元理财		
1天 最短持有期	兴银理财汇利日盈6号日开收类理财产品 9W10006A; 风险等级R2	兴业银行 3个月美元定存 业绩比较基准(年化) ^①
91天 投资期限	兴银理财汇利稳盈三个月封闭式23期A(纯享款) 9K24330A; 风险等级R2	5.20%~5.30% 业绩比较基准(年化) ^①

注: 上述业绩表现数据基于截至2023/11/13时间手机银行披露的最新净值,具体产品信息以兴业银行手机银行(各营业网点)当日在售产品为准。

①业绩比较基准说明: 上述产品的业绩比较基准由产品管理人兴银理财有限责任公司根据各产品拟投资比例、久期敞口等因素,结合当前宏观环境和各类资产价格所处位置,参考历史经验和回溯结果设定,具体以产品说明书为准。
②近X个月年化收益说明: 上述产品的近X个月年化收益率=(1+(估值日市值/前日市值-1)^{X/365})^{1/X}-1
③成立以来年化收益说明: 上述产品的成立以来年化收益率=(1+(估值日市值/成立日市值-1)^(365/区间天数))^{1/区间天数}-1
区间天数为产品前X个月、成立日(不含该日)至估值日(含该日)累计运作天数; 收益率四舍五入后保留两位小数。
以上过往历史业绩数据来源于兴银理财有限责任公司。
理财产品过往历史业绩不代表其未来表现,不等于理财产品实际收益,投资须谨慎。
上述T+1、T+2、X天、X个月等代表产品投资周期,具体以产品销售文件为准。
风险提示: 以上产品为代销产品,管理人为兴银理财,兴业银行作为代销机构不承担产品投资、兑付和风险管理责任,产品要素均以产品说明书等法律文件为准。业绩比较基准和理财产品过往业绩不代表理财产品未来收益表现,不等于理财产品实际收益,不作为产品收益业绩保证。理财非存款,产品有风险,投资须谨慎。



扫码了解活动详情

活动时间: 2023年11月18日至2024年1月18日
热线兴业: 95561 在线兴业: www.cib.com.cn



兴业银行
INDUSTRIAL BANK OF CHINA, LTD.