



刷农行高端卡,购车险最高 6.4 折优惠

农行衡阳分行财富管理中心率先在湖南省农行系统掀起盖头, 为高端客户提供品质服务

■文/图 本报记者 张建新

出行机票难订, 呼叫一下你的农行私人银行财富顾问, 专享机场贵宾服务; 出差在外临时召开会议, 告诉你的农行私人银行财富顾问, 马上为您安排商务会场……没错, 只要您是农行私人银行客户, 这些品质服务都可尽情享受了。

4月29日, 农行衡阳分行财富管理中心正式亮相, 作为湖南省农行系统首家地市级财富管理中心, 它的正式营业开启了衡阳农行高端客户服务新篇章。

专家团队为贵宾客户提供“私人订制式”金融服务

财富管理中心是现代商业银行财富管理业务的专业化服务平台。随着经济社会的高速发展, 家庭财富持续增长, 对银行财富管理业务提出了新要求。随着金融需求的多元化, 衡阳农行也在不断创新服务模式, 尽力满足客户需求。

近年来, 农行衡阳分行各项业务取得长足发展, 主要经营指标均进入全省和同业先进行列。特别是在服务高端客户方面, 今年一季度, 该行个人贵宾客户增量居全省农行系统榜首。4月底, 农行衡阳分行财富管理中心应运而生。在明亮宽敞的财富管理中心, 客户可享受“一对一”咨询服务、财富规划。据介绍, 衡阳农行财富管理中心具有活动策划、客户服务、培训推广、价值创造四大职能, 通过专业的CFP国际金融理财师组成的专家团队, 为全行贵宾客户提供理财规划、资产配置、财产传承、健康养生等量身订制的金融服务。

财富顾问李文霞告诉记者, 这里有传统产品如结算、结售汇



活动当天,来自省分行私人银行部的财富顾问对该中心服务进行宣讲。

等, 客户资产达到一定标准手续费可全免; 还有私人银行部的产品研发中心为客户定制的收益高的理财产品。客户若需咨询, 能提供股东解禁、法律税务、新三板上市等资讯服务; 在跨境金融服务上, 对留学、移民等均有投资前准备、投资后保障等能力。

农行衡阳分行行长伍小荣表示, 将以财富管理中心成立为契机, 紧跟时代脉搏, 紧扣客户需求, 不断提升自身专业素质和服务技能, 着力打造“1+1+N”客户服务模式, 构建产品创新与客户服务并举, 理财顾问与客户经理联动的立体化服务体系, 将高端客户服务工作做实做好、做出成效、做成品牌。

增值服务+优惠多多, 让您的生活更有品质

农行衡阳分行财富管理中心主要服务于300万以上的高端客户, 致力于用专享产品打造专享服务。

记者了解到, 该中心产品多样, 增值服务也可圈可点。譬如客户想畅快出行, 有出行管家提

供机场贵宾服务、机票预订、酒店预订、道路救援、保险保障服务等; 想拥有一个高端社交圈, 社交管家已打造青年领袖、投资理财、运动休闲、健康养生四大俱乐部, 目前衡阳正在筹建运动俱乐部, 还有红酒、雪茄品鉴等休闲服务; 想为健康做个评估, 健康管家可提供高端体检、中医问诊、导医导诊、预约挂号、住院预约等服务。

此外, 一系列优惠举措为高端客户带来福利。在衡阳, 只要有农行私人银行卡, 就可自然成为尊然白金信用卡客户, 最高享100万元信用额度; 只要持有农行私人银行卡、钻石卡、白金卡, 可享受高铁站免费停车、机场1元停车优惠; 刷农行信用卡在长沙某指定酒店吃自助餐, 周三或周六可“两人同行一人免单”; 目前衡阳农行还与两家高端影院展开了合作, 刷农行高端卡还可享受1元或10元观影、汽车行10元洗车等优惠。让众多高端客户满意的是车险保费优惠, 使用农行ETC卡购车险最高可享受6.4折优惠。

湖南和信投资担保有限公司 严控风险确保业务稳健发展

湖南和信投资担保有限公司作为融资性担保机构, 始终坚持稳健经营的理念, 持续优化经营管理架构及专业技术人员配置, 强化业务经营全流程风险管理机制, 确保公司稳健、可持续发展。三年来累计为地方中小企业及投资者担保投融资逾2亿元, 所有服务合作的借款对象均生产运转正常, 无一拖欠投资人与出借方本息。

理念先行。公司实行现代化企业制度, 实现了所有权和经营权分离, 强化经营层主体责任, 对可能出现的交易风险控制在萌芽期。通过决策层和经营层充分分析揭示金融风险存在的内涵, 制定相应的风险防控措施, 将“不贪大求全、不急功近利、不见利忘义”的经营理念在业务发展中落实, 确保了公司发展步入良性轨道。

风控落地。公司为筑牢风险防控的基础, 首先构造业务流程与风险控制机制, 建立保前调查、保中风险评价、保后跟踪检查及审、保、偿分离等制度; 明确保前调查人员对资信调查和评估的真实性、准确性负责; 风险防控人员对业务的合规性、风险可控性负责; 审批人员对审批结果及整体担保风险措施的可行性负责。从

而形成相互配合、层层制约、责任明晰的风险管理机制。其次是加大对全员的培训力度, 汇编《投融资担保政策规章制度》, 公司人手一份, 持续不断从经营管理理念、业务操作技能、资信收集甄别方法、风险识别评价、风险控制和分散等方面对员工进行培训, 逐步建立起一支适应业务发展及风险管理到位的专业队伍, 由此实现公司业务发展的平稳可控。

管理到位。公司针对金融行业的特征, 在业务经营管理中力求精细化、责任化真正到位。在投融资担保服务合作对象资信清楚、资金效益可行的基础上, 特别关注其资金需求、现金流产生及控制等关键环节管理, 采取账户双控, 现金流按月测试、按旬调度、全面共建匹配的管理手段, 确保投融资资金本息的按时足额兑付。这一做法同时促进了投融资合作对象经营管理水平的提高, 有效防止资金的跑冒滴漏。到目前为止, 公司与其服务合作对象实现账户双控全覆盖, 逐户建立现金流台账并按月预测分析、按旬调度配置。风险控制和经营管理的联动到位促使公司业务良性循环, 自身信誉不断提升。

(周金花)

炒股资金存哪里 工商银行“存管通”来帮您

股市跌宕起伏, 入市闲置资金怎么办? 随时要买股票, 理财产品期限太长怎么办? 快来办理工商银行针对第三方存管个人客户推出的“存管通”产品, 投资资金立享定期利率上浮收益, 安全、方便、无限期, 不要再犹豫了!

工商银行“存管通”是为第三方存管个人客户提供的专属金融增值服务。客户签署“存管通”后, 工行将根据客户从券商证券资金账户转回工行结算账户并成功留存的活期存款, 按照央行1年期定期基准利率上浮20%给客户计息, 活期存款立享定期利率上浮收益。按照当下央行一年期利率1.75%上浮20%计算下来, 您的“存管通”账户活期存款收益立即从0.35%变成2.1%, 整整6倍的增值。

开与不开“存管通”, 您的收益相差多少? 算一算就能一目了然。

假设您有30万元资金在股票市场里投资, 市场涨涨跌跌, 如果一年里有40天的“空仓期”, 再有90天的“半仓期”, 放在平时, 您在银行账上的这部分资金的利息只有245元, 那么如果开通“存管通”, 您的收益就是1467元。让

收益轻松高出1222元!

也就是说, 您在“存管通”账户上的钱越多, 存的时间越长, 闲钱生钱就会越多。

再来举个例子:

假设客户签订存管通协议的活期账户里有余额10万元, 余额保持不动, 计息天数30天, 央行1年期定期利率1.75%, 人民币活期利率0.35%。则存管通收益如下:

第一笔活期存款利息: 100000×30×0.35%/360=29.17

第二笔存管通增值利息: 100000×30×(1.75%×1.2-0.35%)/360=145.83

存管通最终收益=29.17+145.83=175

工商银行“存管通”签约账户资金不冻结, 存取非常便利, 在股市正常的工作时间内, 资金可以随时划转, 无任何限制, 不影响您的股票投资。

工商银行的任一网点或网上银行均可办理。

详情请咨询工商银行服务热线95588或工商银行衡阳分行辖属各营业网点。

中国工商银行网站 www.icbc.cn 服务热线 95588



连日来, 南岳农商银行各支行组织网点工作人员将社会保障卡送到村组, 由村干部通知村民先到村委会领取卡片, 再通知其择日到相应的支行进行激活修改密码。这样不仅方便了村民领卡, 而且缩短了村民在网点等候的时间, 此举大大提高了网点的工作效率和客户的满意度。 罗山清 摄

招行“金生利”：存银行会生利的金条

谁说只有存款才能生息? 其实, 投资金条也能生利。长期以来, 黄金作为重要的保值增值产品备受关注, 一场场“抢金”事件的出现, 都能成为黄金市场的焦点话题。而5月9日起, 招商银行将隆重推出“招行金”创新产品——“金生利”, 让你真正享受到黄金投资增值的乐趣。

存着也能生“利息”

长期以来, 由于黄金的特殊性无法定价, 所以黄金多无法生息。而即将亮相的招行的“金生利”产品, 可以解决黄金不生息的问题。

何为“金生利”? 招商银行衡阳分行理财经理杨磊介绍称, “金生利”指招商银行在约定的销售周期内向其个人客户销售带有“招行金”品牌标志的实物贵金属产品, 客户延期提货并获得招商银行提供的延期提货补偿收益的业务。“金条存在银行就会生‘利’”。他解释称, 这是招行推出的一种新投资获利方式, 市民购买标准规格整数克数金条后, 由银行保管, 到期后提取高于标准整数规格的金条, 购买克数越大, “利”越高。简单地说, 就是用更划算的价格买到更高克重的黄金。

以“金生利”产品为例, 市民支付等同于50克“招行金”投资金条的购买价格, 延期1年

多提货, 对应的延期提货补偿为2%, 即客户到期获得的金条克重增加了1克, 由于该克重不足以单独制作一根金条, 故将其和原来的整数标准克重金条合并为51克。这样无形中生出“利”了。

节约黄金保管成本

如今, 许多市民购买黄金后遇到了保管麻烦的问题, 怎样才能轻松解决呢? 据了解, “金生利”也可以解决这个烦恼。“买了金条还要考虑存放问题, 如果存银行保险箱一年就需要100多元。”大部分市民坦言, 黄金存放问题是考虑是否购买黄金的因素之一。如今, “金生利”马上可以解决这个麻烦的问题。“市民购买黄金后于约定到期日再提货, 不仅可以避免保管不当的风险, 还能节约存放实物黄金的成本。”杨经理解释。据了解, “金生利”产品工艺精良, 属于招商银行自有品牌金, 品质和到期兑付都由招商银行保证和严格把关, 在网上还可随时查询, 质量绝对保证。

到期“免提货”回购

解决了黄金生息和保管问题, 那么黄金回购问题是否也能解决呢? 其实, 这点不用担心。据了解, “金生利”可办理“免提货”到期回购。

产品提货日期到期后, 市民还可根据当时市场的情况, 选择是

否办理回购。这一期的“金生利”产品的销售周期是5月9日至13日, 假设客户在销售期第一天(5月9日)购买, 那么在2017年6月15日到期提货日即可办理提货, 中间实际间隔401天。到期后, 客户可在招行网点办理“免提货”到期回购业务。

这样实现快捷“变现”的灵活方式, 市民不用再担心黄金出售渠道问题。但需要注意的是, 该产品在到期提货日之前不允许提前支取, 也暂不提供质押贷款的融资服务。

目前, 黄金相对于其他投资品的抗风险优势明显, 黄金应该成为我们每个家庭资产的标准品和压仓石! 理由有四: 1、与权益资产、美元资产相比, 黄金与其负相关度较高, 是均衡投资分布、规避单一资产波动风险的有效工具; 2、黄金具备稳定的购买力, 能抵御通货膨胀, 黄金相对于人民币的购买力十年间翻了一倍; 3、黄金作为非主权资产, 是真正的国际硬通货, 历经各种历史事件的考验, 可以有效对冲地缘政治风险, 今年的这波上涨即是显例; 4、实物黄金可以作为传家的资产, 无论是传承还是随身携带, 从私密性、安全性到通用性都是其他资产难以比拟的。小康社会, 家家皆需有块金! 所以招行“金生利”产品值得关注。

(周琴)