

喜庆红包新钞难觅

如兑换数量多要提前预约

专刊见习记者 王晓明

近日,家住芝罘区上夼西路附近的市民王先生向记者反映,离儿子结婚的大喜日子越来越近了,该操办的事情都办的差不多了,但有一件事情却烦恼不已,那就是结婚当天要派发的“红包”用的新钞很难找。

记者了解到,王先生原来打算准备100张5元的新钞,结果跑遍了上夼西路各行营业网点,都说换不了,没那么多零钱,也没那么多新钞。这让王先生感到十分的不理解,为此记者采访了市区多家商业银行,了解兑换零钱和新钞的情况。

网点兑换

数量太多不好办

记者首先来到位于上夼西路的中国农业银行网点,当记者提出兑换要求时,大堂孙经理告诉记者,目前网点里根本兑换不了这么多,主要是因为商业银行的零钱来自于人民银行调拨和平时办理业务回收,在满足了超市等大型客户后,多余的零钱已经不多。如果要兑换较多的零钱新钞,则需要

去区支行或者分行办理。

随后,记者来到同位于上夼西路的建设银行网点,得到的答复基本相同,相关负责人告诉记者,根据规定银行网点不允许存放过多现金,因此各个营业点只能是根据日常现金流量估算出每日所需的现金额,上级机构据此数据进行调拨,而且很多银行的营业网点没有零钱库存中心,再加上现在的业务多为整存整取,因此数量少还可以,百张以上的零钱新钞就很难兑换了。

分行兑换

省时又省力

随后,记者来到位于市区南大街附近的工商银行烟台分行,分行营业部刘经理告诉记者:“每到结婚旺季和过年前夕,会

有大量的市民前来银行兑换崭新的零钱,银行遇到这种情况已经屡见不鲜,基本上每次的结果都是各网点无零钱可兑换,临时调拨也来不及。”刘经理谈道:“如果有需要兑换数量较多零钱和新钞的市民,可以直接到本区支行或者市分行兑换,一般支行和分行都有较多的零钱贮备,可以满足市民的需求,又可以省时省力。如果要兑换数量较多的新钞,则需提前到分行来预约,最好可以在兑换前的半个月到一个月,这样可以留给银行足够调配和准备的时间,如果分行也没有足够的贮备,可以向人民银行申请,提取新钞人民币。”

兑换新钞

最好提前预约

记者又来到位于胜利路的中国人民银行烟台中心支行,据货币发行科工作人员介绍,中国人民银行不办理市民的个人业务,如果市民需要兑换数量较多的新钞,需提前与各商



业银行进行沟通和预约,各商业银行再来人民银行进行兑换和提取。该负责人介绍说,一般像一元和五元的新钞都是整箱整箱提取的,一箱的数量大概在一两百万元左右,因此商业银行来人民银行一般是等到有较多数量的客户兑换需求,一

次性提取,无特殊情况不会提取较小数量的零钱和新钞,但是作为一般的婚庆红包,各商业银行分行是完全可以满足需求的,至于过年的压岁钱,人民银行会在新年前夕进行统一的调配和发放,以满足市民兑换新钞的需求。

理财之道

武汉省钱达人讲省钱经

月薪1700元还能存700

“昨天终于发工资了,这个月还不算月光,卡里剩下700块,开心呐。终于存下第一笔嫁妆钱。”近日网友小KK在汉网027社区发布省钱经引来众网友跟帖。

记者看到,该帖名为“省吃俭用一个月,终于存下了700块的嫁妆钱,说说我的省钱之道”,在该帖中,网友小KK对自己的生活各方面都进行了详细的规划。每月工资税后1700元,预留400元交房租。在做饭方面,小KK基本靠DIY,下班后去超市买打折菜,把第二天的午餐做好,三五元的菜就能对付几天。洗澡时在莲蓬头下放个塑料桶,用的就是废弃的油漆桶,接的水拖地、冲马桶;淘米水洗脸,衣服攒到周末集中起来手洗,省水又省电。小KK表示,淘米水洗脸可以美肤,连面膜的钱都省了。

电费方面,购买节能灯,也几

乎不看电视。节约话费可以选择在QQ上沟通。交通上使用公交卡,每次1.6元。晚上不忙的话就走回去,一个月也能省下十块钱。

据了解,小KK之前在家里吃住,开销都由父母支出,没有花钱的概念,也是个月光族。来武汉工作后,才知道生活的艰辛,决定开始省钱,为将来做打算。

看了小KK的省钱经后,工作两年的徐小姐很是汗颜。“我都工作两年了,月收入税后3500元,却一分钱都没存到。看来,我也要学会省钱了。”徐小姐告诉记者。

对此,中国银行理财师刘晖表示,在不委屈自己的前提下,小KK的省钱经是一个很好的资金计划方案,也是一种强制储蓄节省开支的行为,规划消费,既省钱又环保。他认为,年轻人在自己工作的初期工资不是很高的情况下可以合理



的安排自己的工资,先把刚性的支出预留下来,比如房租、学费。省下来的先安排吃饭、交通,再看资金情况存一点,购买衣物选择打折季,团购等都是理财,理财不仅仅是指会赚钱,只要能合理的运用钱财就是理财,会省钱也是一种理财方式。

○有一说一

信封未拆信用卡已被激活

信用卡无端被激活,而卡本人却毫不知情,你会不会觉得匪夷所思?这样荒唐的事就真实地发生了。

《理财周刊》报道,国庆前后,张小姐分别接到交行和光大的电话,说是为新开卡用户附送增值服务,并且被告知之前申请的信用卡已被开通。望着银行寄来的还未开封的新卡资料信封,张小姐不禁诧异:我都不知道自己的卡号,更不知开卡流程,信用卡是几时被开的?

信用卡被激活卡主竟不知?

2011年7月,张小姐同时申请了交行、兴业、光大、招行、民生5家银行信用卡,不到一个月时间,5张信用卡先后而至,根据需要,张小姐激活了招行和兴业的信用卡,另外3张卡被搁置,有的甚至尚未开封信件。

收到新卡的一个月后,张小姐接到自称是交行工作人员的电话,说是该行为新卡客户附送优惠活动,是一份高额保险。张小姐随口回应,卡还没开,等开卡之后再说,却被对方告知卡已开通。张小姐反问,卡本人没去激活,信用卡几时被开通了?对方解释不清,但依然坚持开通说法。

无独有偶,国庆过后不久,张小姐又接到自称是光大银行工作人员的电话,说是光大为答谢客户,新推出一款63.1万元的意外伤害保障计划,该产品由招商信诺负责承保,利用光大信用卡每月缴纳84.99元,即每天2.83元,便可享受一般意外、工伤意外、旅行意外及以上3项意外的补助金及医疗费用保障。张小姐仍较为疑惑,反问为何卡没激活就可以享受如此待遇,对方坦然应答:“卡已被开。”

翻出银行寄来的挂号信,张小姐更加诧异,信件从未打开过,连卡号都不知,几时激活的信用卡?

交行、光大承认确有此事

“信用卡风险控制的第一

环节就是客户基本信息的验证,没有这一环节,信用卡是不可能被激活的,否则银行就要承担一定的法律责任。当然,不排除保险公司套用银行的名义进行营销,很多情况下都是如此。”杭州银行零售业务部总经理赵卫星在接受理财周报记者采访时表示。

两家银行并未否认打电话者是其员工,但光大表示,“卡并未开通,也没产生任何费用,客户的资料也并未被泄露出去。”交行相关人士表示,张小姐的卡确实被开通,至于如何开通的,详情还正在调查中,如果查出,第一时间会作出合理的答复。

信用卡办理一般都不在银行网点内,这样填写的个人信息极有可能被外泄,是不是其他人冒用了卡主的名义?

“个人信息的外泄是有多种方法的,房产公司、办卡公司、外包公司等都有可能将个人信息外透,包括邮递、微博等也不可避免的透露个人信息。银行也苦于不能将其杜绝。”赵卫星说。

激活流程

最常见的就是网上在线激活、电话语音自助服务和手机短信激活。不约而同地是,5家银行都表示,卡片未激活前,该卡暂未生效。

本期话题讨论:你是否也曾遭遇过信封未拆信用卡就被激活的遭遇?赶紧加入我们的QQ群讨论(群号:87377826),也可发送短信至13808903393参与互动讨论

上期话题:你是如何看待信用记录的呢?

@小海:信用记录太重要了,每个人都有应该重视!

@零零散散:建议金融机构多做一些金融知识的普及,让更多的人懂得信用记录的重要性!

@伊萨kg:透支信用更放映出一个人的人品!

○保险赢家 咨询电话:6630821

年缴保费3894元,可获20万元保障

文/王晓明

案例分析:市民安先生今年29岁,是一名公务人员,月均收入5000元,去年年底安先生和妻子拥有了自己幸福的小家庭,安先生是一位很有责任心的父亲,除社保之外还想给自己买一份商业保障,让妻子和宝宝后顾之忧,让爱永远延续。

投保建议:王芳建议,针对安先生的情况,可以选择购买一款中德安联的逸生优享个人寿险产品,只要年缴保费3894元,连续交20年,自第一笔费用交纳到中德安联后,就可以获得10万元的重大疾病保障,10万元的意外伤害保障。额外追交717元的费用,就可以获得6000元的住院医疗和5000元的意外医疗,共计每年缴费4611元。除此之外,逸生优享每年返还给客户1000元,从60岁开始返还3000元+保额分红,越领越多至85岁。

产品特色:住院医疗不限次数,

每次报销6000元费用的80%,与社保报销完全无冲突,总额是3万元。意外医疗门诊是90%报销,每年总额是15000元。身故金:60岁前(意外)赔付所交保费+分红+10万;重疾赔付10万元+保费+分红,保证5年续保60岁后(意外)赔付以后应领金额+分红+10万;重疾赔付10万元+应领金额+分红,保证5年续保。王芳同时还建议,个人保障保额应该在30万元左右,大概年交保费5000元—6000元左右,这样就可以让心爱的宝宝无论在什么情况下都能幸福成长。

产品亮点:让保单为自己打工,虽然“跑不赢刘翔,但一定跑过通货膨胀”。(中德安联居世界寿险前列)分红高、理赔及时,10万以下2年内赔付。10万以上10个工作日赔付到账,让客户得到百分之百的放心和满意。



人物档案:王芳
代理人资格证号:20080637060000006924
个人简介:于2008年加盟平安保险公司,8个月的时间晋升主管。2009年获得“服务明星”奖,2010年6月参加中德安联保险公司烟台营销服务部,10月任职分区经理。具备专业的知识和良好的职业道德,勤奋好学,优质的服务使她在寿险行业取得了一定的成功,赢得客户的认可。

“信用卡风险控制的第