

## 建行“签易行”，助您走天下

“签易行”签证代传递服务是宁波建行与北京美行国际旅行有限公司（以下简称“美行国旅”）合作为客户提供第三方非金融服务。签证代办类型包括商务、旅游、探亲访友、留学四大类。向客户提供签证咨询、资料审核、英文行程设计制作、机票订单制作、翻译、签证表代填写、陪签（面试及面送类国家）、代送、代取、双程快递、签证预约、代买保险、签证培训等服务。

据了解，签证代传递服务包揽了43个国家和地区，其中包括热门的美国10年多次往返签证、加拿大10年多次往返签证、澳洲以及欧洲19个申根国家的签证。小伙伴们随时可到宁波建行网点咨询以及办理。

建行的“签易行”拥有鲜明的亮点：专业团队，签证服务团队支持宁波

市及全国的签证服务，团队成员平均具备5年以上签证操作经验，签证通过高；

一价全包，提供一价全包的价格，一次付费，即可享受预约、翻译、填表、陪签、送签、取签等一系列服务，且包含往返快递费，杜绝二次消费。

服务高效，用户提交完整资料后，两个工作日送签，高效办理，绝不拖延。

小伙伴们办理签证代传递的流程很简单：走进建行网点、签证咨询、签证办理、提交资料、缴费、关注微信查询进度、出签寄回。

现在办理“签易行”签证代传递服务，还可享受优惠活动：3月29日至6月29日，前30名免签证服务费；31-130名签证服务费5折，先到先得。还等什么，快来建行网点咨询吧。

## 鄞州银行“蜜支付”让我爱上宁波这座城

来宁波已3年有余。初来时一切都安好，生活不温不火。却因为你，爱上了这座城。

本是城外入，却无意打破了防线入了城，稻田般的大厦，交错的公路以及属于这座城的起伏旋律，于我似乎还有些陌生。漫步城中街，各式各样的行人，或擦肩，或对视，或遥望，仿佛说笑，仿佛怒斥，仿佛你我都不曾存在。好像大家都不会轻易走入彼此，但总有人笑着诉说路上的见闻，来丰富这个城市的故事。无意间带起一抹轻笑：定是我还不了解这座城。

终究我还是做了决定，留在这座城，成为城中人。

曾经的梦想，开一家属于自己的小店，来到这座城，便想实现它。匆匆忙忙小店开了张，坐落在城市一角。自认位置还不错，梦想似乎要实现，但困难总是无法预计，却又如期而至，一人始终无法包揽所有的行与不行，我决定招聘一位助手，或是说，一名伙伴。

那天他来了，蜜支付。他很聪明，总能猜透我的顾虑。互联网的时代，收银也变得不一样，一个个不同的二维码置于收银台，看似简便的支付过程，却

成了我记账的麻烦。贴心的他为我设计了专属于我的二维码，还配备了专用APP，一下子，账户流水清晰，替我省去了不少麻烦。他后来的一周，我便腾出了更多的时间去享受这座城市带给我的未知惊喜，脚步放慢了，风景自然也格外迷人了。

渐渐地，我对他产生了依赖。让我感到意外的是，他不仅懂理财，他还很擅长营销。一次，他为我策划了满减活动，没想到客源突然增了不少。想到自己曾经坚持的梦想，瞬间因为收获而溢满幸福与骄傲！

在这座对的城市，遇见对的你，选择了对的方式。因为你，鄞州银行蜜支付，让我成为城中人，爱上这座城。

鄞州银行蜜支付，替您收钱，为您省心。支付立牌，智能POS，扫码枪三模式任选。手机银行、微信、支付宝三码合一，一个二维码统统搞定。

商户入驻鄞州银行蜜支付商户联盟，共享鄞州银行手机银行庞大的客户资源。不间断的营销活动，迅速增加客源。商户专用APP，账户流水清晰。鄞州银行负责资金清算，避开中间商清算风险。

## 宁波二百“非常爱”春季婚庆节如火如荼

为迎接婚庆季的到来，宁波第二百货商店“非常爱”春季婚庆节正在如火如荼地进行中！本周婚庆节超惠让利活动照旧，购买婚庆增值预购券，实付1000元得1030元，在享受商场所有优惠基础上让您再享超惠折扣。婚庆系列商品超低价3.8折起，刷贵宾卡再享贵宾折扣，同时拥有商店贵宾卡的会员，卡内已为您充值了20元现金券，满500元即可使用，每人限用一张。三重实惠，机会难得。

今年是恒源祥品牌诞生90周年，值此盛大佳节，宁波第二百货公司联合恒源祥推出优惠活动，凡《宁波老年》俱

乐部会员凭会员卡购买恒源祥90周年水洗棉春秋被一条，均可获赠价值198元冰丝枕芯一只，名额有限，送完为止。本周五至周日，二百联合威斯汀酒店、一花三季花店以及维纳斯婚纱摄影开展婚庆购物满额送礼券活动。在您购物的同时，为您一并解决摄影、婚宴、婚花的选择。最后不忘告诉大家一个好消息，4月30日下午，二百翠玉斋将邀请中国清代江苏钱币研究协会副会长王新龙先生以及国家珠宝玉石质检师、杭州珠宝首饰行业协会秘书长叶东先生莅临二百，为市民免费检测玉石类、木器类等工艺品。名额有限，满额即止。

## 博洋家纺携手万事利丝绸开启家纺合作新模式

4月18日，博洋家纺携手万事利丝绸“大牌遇见大牌”战略合作启动仪式及媒体发布会，在杭州万事利大厦宴会厅隆重举行。博洋家纺董事长蒋武吉先生率团队与万事利集团总裁李建华先生等领导出席了本次盛典，并现场正式签署了战略合作协议，共同启动了双方“大牌”融合的序幕。

据悉，此次签约的项目“大牌遇见大牌”是由博洋家纺高端套件名品搭档万事利金标蚕丝被系列名品。两大行业翘楚实力联合，将致力于为消费者提供极致的睡眠体验，打造出尊贵而健康舒适的超级家纺产品。

博洋家纺董事长蒋武吉先生在此次“大牌遇见大牌”战略合作上表示，博

洋家纺一直以提升国人睡眠品质为使命，长期致力于构筑高端材质及工艺的大家纺生态圈。此次博洋家纺与万事利丝绸的联姻，标志着未来双方将实现资源的共享与更多服务价值的延伸。博洋家纺同时将汇聚领域内更多的超级工艺技术，与卓质的市场资源，结合双方优势，以“联合出品”的方式，为消费者们提供一系列更有品质的“大牌享受”。

值得一提的是，由博洋家纺与万事利联合出品的金标蚕丝被即将登陆博洋家纺各大门店，这款“明星级”的金标蚕丝被产品将分为“春生、夏长、秋收、冬藏”四款，原料均臻选上等蚕丝，真正打造“极致睡眠”的奢华体验。吕岩

## 工行积存金 黄金天天存，财富日日增

投资黄金，不是为了博取短期价差收益，而是为人生财富购买了一张长期的保险单，从而有效地保全资产价值。从资产优化配置的角度，可将家庭金融资产的5%-10%配置于黄金资产，这是较为理想的配置比例。

什么时候买黄金最便宜？没人能准确预测金价走势，而任意时点买，有可能赚有可能赔！长期投资最好的方法就是每天买一点。事实证明，在价格波动时，积存金是平抑价格波动风险的有效产品。

经验证明，无论世界格局如何变化，黄金都是财富的有力保障，战后日本推行的“黄金积累计划”，对冲了日元资产波动风险。“黄金积累计划”的实质就是让日本的老百姓每天买一点黄金。

那么，什么是“积存金”呢？

据悉，积存金是工商银行推出的全国首款以“日均价格灵活定投”的低风险黄金投资理财产品，真正实现以日均价进行黄金积存，从而更有效地为客户平摊投资成本、有效地规避金价波动的投资风险。

积存金可以理解为“原料金积存”，客户购买的是黄金权益而非实物，其兼具交易和实物投资双重功能。客户在工行开立积存金账户，并签订积存协议，采取定期积存(约定每月扣款金额)或主动积存的方式，按确定金额购入工行以黄金资产为依托的黄金资产权益(积存金)，该权益可以赎回或兑换贵金属

属实物产品。

由于投资者采取定期积存，可长期分批小额买入黄金，因而可降低在不当时做出大额投资的风险。投资者可于合约期（通常最少一年）内任何积存金交易日，或在结束账户时，选择兑换贵金属实物产品，若投资者决定出售积存金，便可在交易日内按当日积存金价格变现。

总结起来，积存金拥有四大优势：

① 稳步增金：工商银行的贵金属理财专家团队每日为您购入黄金，助您平摊成本，分散风险。

② 积少成金：每月最低只需200元，即可以小资金，参与黄金大投资。

③ 多样选金：积存金的兑换是指客户可以将账户内的积存金兑换工行在售的等价值贵金属实物产品，同时减少积存金账户余额。当然，也可兑换成现金。

④ 赚取真金：点滴积累，持续参与黄金投资，让时间为您创造财富。

客户在工行任意网点均可购买积存金。您也可以登录工行网上银行或手机银行自助开通积存金业务，并可办理主动积存、定期积存协议签订、预约兑金、产品查询等业务。相应业务的柜面办理时间为工作日9:10至网点营业结束，电子银行渠道办理时间为工作日9:10-22:30。工行将根据业务情况对办理时间进行适时调整。

包佳

## 拥抱金融科技 兴业银行“家庭银行” 开启客厅金融模式

坐在家中，打开电视，就可以便捷地选购各类金融产品，还能与银行客服人员面对面沟通交流，实时互动，这不是未来概念，这是兴业银行实实在在即将推出的“家庭银行”。

2017年3月31日，兴业银行携手乐视控股在北京召开发布会，宣布正式推出TV版“家庭银行”，将银行“搬进”千家万户，借助乐视电视、乐视盒子等终端渠道为广大电视用户提供“产品超市、视频点播、视频直播、视频客服”等在线银行专属服务，成为跨界合作，打造互联网金融生态圈的又一典型。

据介绍，“家庭银行”是兴业银行为零售客户专门打造的基于智能电视的家庭多媒体金融服务平台，不仅在服务半径上实现了从社区银行这一“家门口的银行”到客户“家中的银行”的演进，将金融服务延伸至客户家庭场景，并且有效打通了银行产品、技术、渠道、流程间的链条，实现多屏联动，开启了国内零售银行渠道和服务的全新模式。“这是我行顺应网络电视发展趋势，强化金融与科技深度融合，结合大屏交互技术和O2O场景所做的重大创新，有利于更多金融消费者和互联网用户足不出户享受优质、便捷的金融服务。”兴业银行副行长陈锦光表示。

记者现场体验发现，兴业银行“家庭银行”中的“产品超市”能够以文字、图片、语音等多媒体形式介绍该行金融产品，涵盖安愉储蓄、理财产品、信用卡、兴业宝、基金、实物金等众多品种，并提供产品购买二维码、信用卡申请二维码、在线联系视频客服等功

能。记者随意点击一款产品，即弹窗跳出产品购买二维码，手机扫描后就能进入兴业银行直销银行购买页面，轻松点击即可完成购买。客户想进一步了解产品，或是购买过程中遇到疑问，点击“视频客服”按钮还可通过视频与兴业银行远程客服实时咨询交流。对于必须到营业网点办理的大额交易和复杂交易来说，客户点击“前往网点购买”按钮即可定位到离客户最近的兴业银行网点。丰富的产品线、便捷的操作功能、良好的用户体验，让记者切实感受到金融科技带来的便利。

在为客户提供便捷服务的同时，家庭银行也成为兴业银行整合营销的创新渠道。通过“视频点播”和“视频直播”等功能，该行以视频形式提供产品服务介绍、研究成果分享、新产品推介等服务，并可通过直播的形式开展产品路演、专家讲座等客户活动，与客户加强互动，提升营销效果。

近年来，在数字化浪潮的推动下，兴业银行以体制机制创新、开放平台搭建、线上线下融合、生态圈链接为重点，加快推进数字化金融应用场景建设，着力打造新的商业模式。在零售金融领域，该行以金融科技作为推动零售转型战略、服务质量提升的有力抓手，大力发展网上银行、手机银行、直销银行、微信银行等在线服务，实现了互联网线上渠道与传统网点、社区银行等线下渠道的有机结合。同时，服务模式也朝着“智能化”方向不断演进，加快网点智能化建设，全面打造桌面式智能柜台、厅堂PAD等人工智能服务模式。