

临近年底,银行收益率大幅提升,理财专家建议:

抓住有利时机 合理配置资金

本报讯 记者近日走访我市多家银行发现,理财产品收益率相对于前段时间有大幅提升,创下2015年9月以来的最高值。理财专家指出,临近年末,市场流动性紧张,银行理财产品收益率通常在12月份保持上升趋势,预计短期内趋势仍趋强。理财专家建议,临近年末,银行会发售一些节日专属理财产品或更高收益率的理财产品,投资者可抓住有利时机对手中的资金进行合理配置,以锁定收益。

银行理财收益率再次破五

12月14日,记者翻看最近一段时间各家银行发布的理财产品后发现,非保本理财产品中,预期收益率在4.5%以上的产品增多;保本理财产品收益率也有不同程度的上涨。一些股份制银行和城市商业银行发行的理财产品收益率已超5%,高净值理财产品收益率稳定在5.2%以上。同时,记者发现,低认购门槛5万元以上理财产品收益率水平与高认购门槛20万元以上产品相差不多。

例如,一个月前,兴业银行发布的第35期某款保本型理财产品,5万元起购,期限91天的参考年化收益率为4.0%。本周

推出的第47期某款保本型理财产品,同样5万元起购,期限92天,年化收益率已提升至4.5%。新客理财目前稳定在5.2%左右。

平顶山银行最新发布的某款理财产品,期限为78天,5万元起售,预期年化收益率为4.65%-4.75%。某款期限为120天,5万元起售的理财产品,预期收益率达到4.75%-4.85%。这些理财产品期限短,起点低,收益率却很可观。

洛阳银行近日发布的分行专属理财产品,期限为98天,10万元起,预期年化收益率达到5.3%。某款高净值专属理财产品,10万元起售,期限231天,预期收益率达到5.2%-5.4%。

据工行平顶山分行有关人士介绍,最近,无论是针对普通客户还是高净值客户的理财产品,收益率都有不同程度提升。100万元以上的高净值客户,本周重点产品的收益率提升较多,已从前段时间的4.2%-4.4%提升至目前的5.2%-5.65%。该行最近针对双十二和年底的理财产品,90天左右的产品基本上达到5%左右。

专家建议抓住时机合理配置

融360监测的数据显示,11月银行理

财产品发行量共13820款,较10月份增加了3207款,增幅为30.22%;平均预期年化收益率为4.68%,较10月份上升了0.05个百分点,创下2015年9月以来的最高值。业内人士分析认为,银行理财产品之所以发行量大增,主要是因为受国庆和中秋长假影响,10月份发行量大幅下降,导致11月对比的基数偏小,所以增幅比较大。不过从全年比较来看,11月发行量也处在比较高的水平。临近年末,银行理财市场将迎来旺季,预计12月份理财产品发行量将继续上升。

融360分析师认为,11月下旬银行的揽储大战已经打响,11月的最后一周和12月的第一周银行理财产品的收益率上涨幅度相对较大,收益率年末翘尾现象提前凸显,12月银行理财产品收益率继续走高已成定局,平均收益率将升至4.7%以上。

目前有这么好的收益,应该如何管理好自己的资金?工行平顶山分行国际金融理财师王晓燕说,临近年末,不少客户担心年底要用不少钱,就会把钱放到无固定期限、流动性较高的产品里以备不时之需,但鉴于目前发行的理财产品收益率可观,且都是有时间限制的,她建议客户抓住有利时机,规划好自己的资金,可拿

出自己确定不用的钱,配置60天、90天、180天以下的理财产品,余下的资金可作流动性的安排。

互联网宝宝收益创新高,投资者须擦亮眼

融360近日公布的监测数据显示,11月24日至11月30日74只互联网宝宝产品的平均七日年化收益率为4.06%,创近八周新高,收益率再次回到4%以上。

从不同销售平台来看,第三方支付系宝宝收益率依然排名榜首,平均七日年化收益率为4.14%,代销系、银行系、基金系的宝宝平均七日年化收益率则均在4%至4.1%之间。业内人士预计,由于年底资金面偏紧,12月份的互联网宝宝收益率会持续上升,不出意外的话将突破4.1%。

融360分析师认为,互联网宝宝的七日年化收益率一般不会太高,目前能达到4.2%以上已算是高收益率,如果某只宝宝的收益率超过5%,则基本不会持久,很快就会回落。如果某只宝宝宣称其收益率长期超过5%,那么它肯定不是货币基金,这一点投资者要谨记。

(刘稳)

营造阅读氛围 提升文化修养

农行平顶山分行着力打造“书香银行”

本报讯 12月11日晚,农行鲁山县支行营业部的15名干部员工在结束当天的读书活动之后,进行了队列展示。队友们统一着装,齐声宣誓,拉开了“春天行动”业务竞赛的序幕。

近年来,农行平顶山分行着力强化“书香银行”建设,为激发全体员工勤读书、读好书、善读书的热情,提升全员的文化修养,该行相继投入100多万元,让“员工书屋”走进了每一个基层网点,让员工在工作之余能够享受阅读的乐趣。目前,农行平顶山分行的“书香银行”建设已经普及到了各个网点。“员工书屋”里不仅有党建书籍和金融类书籍,还有社会热点书籍。除提供传统阅读服务外,各支行还将在公共教育区不定期地举办金融知识讲座、理财

微沙龙等特色活动。

该行着力打造电子书屋、微信读书交流群、读书沙龙等平台,引导广大员工充分利用班前班后、轮休休假等时间参加书籍阅读和知识分享活动。围绕读书活动开展业务知识比赛、合规演讲比赛、运营文化征文比赛和读书征文比赛活动,先后有50多名干部员工在省、市、县的各种比赛中获奖。

为鼓励干部员工读书和写作的积极性,该行专门制定了激励措施,对为全行赢得荣誉和在各级报刊发表文章的人员给予奖励。每年还对考上重点中学和大学的读书家庭子女,分别进行500元至2000元的奖励,从而营造了浓厚的书香氛围。

(陈海 刘稳)

工行平顶山分行 强化小企业信贷作业监督

本报讯 近日,工行平顶山分行贯彻落实省行从“新35条”组织信贷从业人员加强业务学习,提高监督能力,采取多项措施,严把小企业信贷监督关,有效防范和规避了信贷业务操作性风险,促进信贷业务健康快速发展。

该行重视小企业信贷监督,配备责任心强、熟知各项信贷政策制度和操作流程、工作认真踏实的人员从事信贷工作,加强业务培训,除组织信贷监督人员积极参加总、省行举办的各种信贷业务培训及视频培训外,充分利用周例会及班前、班中、班后空闲时间,采取集中、自学、互学、讨论的方法对从“新35条”、“信贷作业监督指南”《信贷业务档案管理办法》《关于加强信贷作业监督工作的通知》《员工违规积分考核办法》等有关理论知识及文件进行认真学习,并结合本职工作,对有关信贷业务案例进行分析讨论,使其充分掌握信贷营销、审查审批、发放、监督、档案管理各个环节的操作流程及有关规定,进一步提高监督能力;严把“放款核准关”“资金支付关”“档案资料

关”,做到贷款前提条件未落实的不放过、发现问题未整改的不放过,从源头上解决信贷业务操作不规范的问题;确保档案资料完整齐全、合格有效,合同协议签订准确规范,纸质档案与影像资料保存一致,防范操作风险,消除了贷款隐患,进一步提升了信贷作业监督能力和水平。

为确保贷款档案等资料的及时移交、监督、入库,使信贷业务前、中、后台各岗位工作人员认真履行职责,从“严”把关,杜绝有问题业务上路的现象,该行加强部门之间的沟通协调,组织对营销人员进行有关信贷档案整理移交业务知识及操作流程的培训,使信贷业务步入标准化、规范化轨道,确保信贷业务各环节密切配合并顺利运行。

与此同时,建立合理有效的激励机制,做到责权利相结合,严格按照《员工绩效工资考核办法》《员工违规积分管理办法》,把每个人的《岗位职责》与本人的绩效工资紧密挂钩,充分调动员工工作积极性,使信贷监督工作能正常顺利开展,有效防范业务操作中操作风险和道德风险。

(李军建 刘稳)

建设银行“新一代核心系统”成为反洗钱工作的强大武器

本报讯 记者近日获悉,自“新一代”反洗钱系统上线以来,建行河南省分行反洗钱报告的数量大幅提高,风险辅助甄别效果显著,反洗钱工作取得了质的飞跃。

2017年7月,人民银行新的《金融机构大额交易和可疑交易报告管理办法》正式实施。因此,自去年以来,人民银行已将可疑交易甄别报送工作的重要性提升到了前所未有的高度,加大了监管力度,收紧了监管闸门,金融机构面临的反洗钱监管态势异常严峻。建设银行河南省分行对反洗钱工作高度重视,随着建设银行

“新一代核心系统”反洗钱功能的上线,大额和可疑交易报告、客户洗钱风险等级评价、反洗钱名单客户识别等工作均可以通过该系统完成,极大地帮助了分行对各类风险事项的分析判断。

截至今年10月30日,建行河南省分行反洗钱中心利用网络金融部报告的风险信息95条,提交人民银行重点可疑交易报告3份,一般可疑交易报告84份,辅助调整客户风险信息95笔,关联明细30000余笔。“新一代核心系统”已成为分行打击洗钱犯罪的强大武器。

(赵夏奇 刘稳)

银行乘机发力 现金分期业务

现金贷监管举措不断出台,在整治新规下,大部分现金贷产品将退出市场。于是,银行也乘机发力现金分期业务。不少银行推出优惠举措,和互联网金融平台的现金贷产品相比,银行机构的信用卡现金分期手续费较低、额度较高。

多家银行推优惠举措

近期多家银行推出现金分期优惠活动,大力推广现金分期业务。

笔者从工商银行获悉,即日起至2018年3月31日,办理该行现金分期业务可享手续费8.7折优惠。此外,该行还对现金分期功能进行了优化,与融e借在产品功能、办理渠道、客户体验等方面保持一致。其中,现金分期手续费收取模式也已设置为“分期收取”。

中国银行也推出了优惠活动,今年10月1日到年底,中国银行信用卡持卡人办理现金分期业务(循环额度),均可享受手续费8折优惠,不限渠道、不限金额、不限期数。

建设银行的手续费为7.5折。今年10月1日到年底,办理龙卡信用卡现金分期,单笔金额满5000元(含)且期数6期及以上,享手续费基准费率7.5折优惠。如果1万元分12期,原手续费每月需75元,现手续费每月只需56元。

农行也在大力推广现金分期业务,即日起至年底,现金分期可享手续费基准费率最低7.4折优惠,靓居卡客户可享6.6折优惠。

银行现金分期费率更优惠

信用卡现金分期其实就是一款小额信用贷款。除去信用卡分期的额度以及优惠之外,手续费的高低也是消费者关注的问题。

与信用卡账单分期收费方式相同,现金分期也会根据还款期限不同,确定不同的手续费率。北京商报记者注意到,国有大行的手续费率差距不大,一般12期手续费率为每期0.75%左右。目前,不少互联网金融平台也推出了类似于现金分期的现金贷业务。相较而言,银行分期的费率更低。

现金分期额度差距大

虽然纷纷推出手续费折扣,但是各家银行对信用卡现金分期给出的额度差距很大。

相较而言,国有大行给出的额度较低。如中行、建行现金分期最低500元起,最高上限5万元;农行也执行5万元封顶的标准;工行则是“申请的现金分期额度不能超过信用卡额度的80%,且最高不超过人民币10万元”。股份制银行方面,民生银行、兴业银行信用卡用户最高可获得的现金分期额度高达30万元。

(刘双霞)



交行真情温暖客户

12月14日,交行平顶山分行营业部工作人员来到高新区皇台街道任庄村便民服务大厅,为村民办理开卡业务,并进行金融知识宣传。

姜晓静 摄



新年将至 鲜花又俏

12月14日,一些市民在建设路西段一个花卉市场选购鲜花。新年临近,众多市民纷纷选购鲜花装点家居、喜迎新年。目前,我市花卉市场部分花卉价格较前期相比上涨10%左右。

本报记者 姜涛 摄

中国人保财险河南省分公司保费突破100亿元

本报讯 12月13日上午,中国人民财产保险股份有限公司河南省分公司跨入百亿军团授牌仪式在省公司举行。截至2017年11月底,人保财险河南省分公司保费收入突破100亿元,成为河南省财产保险市场首家保费超越100亿元的主体。

当天的授牌仪式上,人保财险集团总公司党委书记、副总裁沈东宣读了关于对河南省分公司保费收入突破百亿元进行表彰的决定,授予河南省分公司“百亿军团”称号。人保财险集团总公司党委书记、总裁林智勇对河南省分公司的成绩表示肯定,同时也提出了对河南省分公司再创佳绩的殷切希望。

作为大型骨干保险企业,人保财险河南省分公司始终坚守人民保险、服务人民的信念,以高度责任感和使命感,融入河南经济发展大局。近年

来,人保财险河南省分公司被授予“最具影响力品牌”“最受信赖财险品牌”“最佳理赔保险公司”“用户最满意保险公司”等荣誉称号,治安家财险、扶贫保险被评为“受市民欢迎保险产品”和“年度公益项目”。

2017年,人保财险河南省分公司大力提升理赔服务,组建“线上理赔团队”,推行“线上”“线下”一站式理赔服务,受到广大客户一致赞许。同时,人保财险河南省分公司全新打造的空地一体救援服务,使其成为省内保险行业唯一一家搭建空中救援航线的财险公司。

2017年11月7日,人保财险河南

省分公司完成省内保险行业首例直升机救援。200公里50分钟,用爱与担当续写“人民保险,服务人民”的誓言。2017年5月,人保财险河南省分公司运用植保无人机开展小麦“一喷三防”防灾减灾工作,覆盖全省10个省辖市,17个县区。中国保险报等10家纸媒、省内20家电视台等对其进行跟踪报道,取得良好社会效益。

2017年,人保财险河南省分公司与省委组织部、省直工委创新推出“政融保”产业扶贫项目,为金融扶贫提供人保担当。

(刘稳)

PICC 中国人民保险

真情在人保 服务在身边



平顶山银行叶县支行架起银农“脱贫桥”

本报讯 平顶山银行叶县支行建立深入农户、简化流程、持续服务扶贫工作机制,发放扶贫小额贷款,架起银行帮扶贫困户“脱贫桥”。截至12月12日,该支行深入调查16户贫困户,5家带贫企业,发放扶贫贷款9万元,意向贷款200余万元。

该支行建立深入农户机制。农户只需一个电话,支行工作人员就会主动上门了解农户信息;为包干贫困户

户建立了电子信用信息档案,实行贫困户信用等级动态管理,对信用贫困户农户按信用等级给予5万元以内小额贷款授信。

建立“简化流程”机制。该支行在制度框架内进一步简化贷款发放流程,依托县、乡、村三级金融扶贫体系,资料齐全的可一周内放款,助力贫困户尽快脱贫解困。

建立“持续服务”机制。该支行建

立扶贫贷款农户专属台账,提供专属客户经理服务,定期组织金融知识培训,持续为贫困户提供优质服务。

下一步,平顶山银行将在全行范围内认真总结金融扶贫工作中的经验,宣传金融知识,传递政策信息,激发贫困户脱贫致富的主动性和积极性,全力助推金融扶贫工作的全面开展。

(梅本佳 刘稳)

让梦想照进现实 公益体彩助力爱心传递

如今的王露苇是周口市一名高中地理老师。在2013年的“体彩·新长城”助学基金“优秀特困大学生关爱活动”中,河南省作为该活动的第一站,由河南体彩中心和体育总局体彩管理中心共同出资200万元,对50名来自信阳师范学院的特困大学生每人给予4000元的捐助。王露苇正是其中的一员。

因为“体彩·新长城”助学基金的资助,王露苇得以把主要精力投入到学习中,在大学四年里取得了优异的成绩,先后拿下国家奖学金、校级奖学金和多个单项奖学金。对此,王露苇只有满满的感恩:“感谢‘体彩·新长城’助学金。”

2017年,王露苇成为河南省信阳市潢川县谭店乡北京希望小学的一名支教老

师。在支教中,王露苇发现学校图书馆适合小学年龄段阅读的图书很少,于是在信阳师范学院发起了3次图书募捐活动,前后共为学校图书馆增加图书600余本。2017年5月,信阳体彩中心邀请王露苇作为河南“体彩·新长城”助学基金的首批受助学生代表去北京看开奖。王露苇无意中谈起了学校体育器材不足的情况。体彩工作人员告诉她,可以申请“公益体彩快乐操场”项目,此项目专门为贫困地区的学校捐赠体育用品及物资。

目前,王露苇已回到周口市,她说:“我会用一颗感恩的心来对待今后的人生,完善自己,帮助他人,尽自己的绵薄之力,让自己所学发挥应有的价值,做一个对社会有用的人。”

彩票,就买 体彩大乐透

本期奖池 **43.18亿元**

体彩大乐透 每周一、三、六开奖

乐透不止 玩法多样

年终新手产品推出当天即售罄

本报讯 记者12月14日获悉,12月11日鹰城理财俱乐部推出了年终新手福利“富瑞2号·中科信票据收益权产品”,该产品推出当天就销售一空。

12月11日,鹰城理财俱乐部推出的年终新手福利产品“富瑞2号·中科信票据收益权产品”,期限为12个月,5万-10万(限额)预期年化收益率为7.5%。产品一经推出,当天就宣告售罄。为什么该产品销售如此火爆?该俱乐部工作人员说,一是短期的理财产品比较受理财爱好者欢迎,二是较低的门槛,较高的收益率吸引了不少投资者,三是该产品由中科院控股,背景深厚,资信实力强。另外,广大投资者对鹰城理财俱乐部的信赖也是一个重要的原因。

此外,鹰城理财俱乐部近日推出了“12月复购礼上礼”活动,活动的内容为:12月11日-12月22日,凡注册实名认证送多功能指甲钳一个。绑定银行卡即可获得精美挂历一个+多功能指甲钳。现场认购,可根据认购金额,双倍送:5万-20万赠送精美挂历+多功能单肩包;20万-50万赠

送精美挂历+1kg盘锦大米一袋;50万赠送精美挂历+5L食用调和油。小伙伴们快来注册领取年终福利!

鹰城理财俱乐部是由平顶山日报社发起成立,以平顶山日报、平顶山晚报读者群为依托,为读者搭建的会员俱乐部。本着严谨、高效、公正、透明的原则,在传统媒体与先进的互联网技术相结合的前提下,为需要财富管理、资产配置等各项金融服务的市民提供优质的投融资信息中介服务。

鹰城理财俱乐部将不定期举行线上线下活动,搭建市民与金融机构(平台)之间的沟通桥梁,为市民创造更多与金融专业人士、理财专家面对面交流的机会,促进俱乐部会员金融理财知识的普及、金融理财风险防范意识的加强、理财技巧的提升,加强会员间的交流,为市民提供生活理财与投资指导,避免财富流失,轻松做好家庭理财,乐享品质生活。

理财热线:4940008、17337502803。

温馨提示:理财非存款,投资需谨慎。(刘稳)