

# 互联网金融时代,你该怎样理财?



资料图片

本报讯 网上购物、网上交话费、网上购电影票、网上订餐……当互联网金融扑面而来,人们的消费理财观念也发生了变化。那么,在互联网时代,你知道该怎样进行理财吗?对此,笔者采访了我市几家银行的财富顾问。

## 老年客户存钱,稳健兼顾流动性

“这几个月又攒1万(元)了,你明天去银行存起来吧,还能生些利息。”几乎每隔三四个月,市民王先生就会让子女帮他去银行一趟,存上一个定期。王先生今年60多岁,已经退休三四年了。由于老家有房有地,家中也没什么负担,他的退休金一般花不了多少,于是他就会让子女帮他存起来。

和王先生不同,市民李先生平常比较喜欢银行的理财产品,他的积蓄大都用来购买银行的理财产品了。“定期存款的利息比较低,还是购买银行的理财产品划算些。”他说。

关注“指尖上的银行”鹰城互联网金融风云榜评选活动

对于王先生和李先生的理财观念,工行平顶山分行财富顾问王晓燕说,对于老年客户来说,虽然互联网时代已经来临,但互联网理财的主要对象是中青年人,对于60岁以上的老年人来说,理财还是以存款和购买银行的理财产品为主。需要注意的是,老年人无论是存款还是购买理财产品,都要兼顾稳健性和流动性。

对于老年人来说,活期存款利息太低,定期存款利息虽然高一点,但是流动性差。理财产品保障了收益,但也忽略了资金的流动性。老年人的日常支出虽然少了,但是突发事件可能会多,日常理财要留一部分可以随时支取的流动资金。此外,还要有较长期的理财规划,最好做一个阶梯存款计划,以备不时之需。比如,手中有30万元积蓄的话,存一个10万元的一年定期和一个10万元的两年定期,再存一个10万元的3年定期。这样,每年都会有一笔10万元到期。若有需要就用,若不需要,再把到期的10万元存成3年定期,以此类推。这样的话,既保证了资金的收益,也保障了资金的流动性。

## 中青年理财,收益和长期计划相结合

“余额宝的收益在7%至8%的时候,我都已经开始玩了,现在谁还把钱存到银行里呀。”说起手里空闲资金的去向,在事业单位上班的小刘早早地就开始接触互联网金融,利用互联网理财的方式让钱生钱。

对于中青年人来说,刚毕业的上班族要应对结婚、买房子、买车子等资金支出。成家生子后,还要面对可能到来的换房子、换车,孩子的教育经费等一系列经济问题。那么中青年人怎么理财呢?

中信银行凌云路支行副行长李文波说,中青年人理财,不仅要重视资金的收益性,更要有一个合理的长期理财计划。这个时候,科学利用互联网金融理财对他们再合适不过了。他建议现在的中青年人群在关注资金高收益的同时,最好还要有一个合理的长期理财方案。对于这个方案,他举了一个例子来说明长期理财的必要性。他说,如果一个上班族的月收入在3000-5000元之间,并且这个人刚刚成家,孩子目前只有一两岁。那么他可以利用15年的时间做一个教育基金计划。从孩子1岁开始,他每个月开始基金定投,每个月500元,这个资金数额在一般家庭的承受范围之内。这样15年可存9万元,15年之后,一般这9万元产生的收益在30万元到50万元之间。这个时候孩子已经长到了16岁,这笔为孩子存的教育基金就非常及时地有了用武之地。当然,一个人的养老计划也可以完全这样做。

在采访过程中,有位银行专业人士还提醒广大市民,银行将陆续推出一些类似余额宝,但是功能比余额宝更强大的互联网理财产品,也就是银行宝宝,在未来几年内,银行宝宝或能赢得更多客户的喜爱和青睐。(王红梅)

## 农行创新推出四项小微金融新产品



资料图片

本报讯 11月27日,农业银行2014年小微金融新产品发布会在北京举行。这是农业银行首次专门召开小微金融业务新产品发布会。农业银行副行长王伟在发布会上致辞,工业和信息化部、中国人民银行、银监会等部门相关人士应邀出席。

王伟在致辞中表示,今年以来,国务院多次召开会议研究解决国内企业尤其是小微企业融资难、融资贵问题。一直以来,农业银行坚决贯彻落实国务院和有关部门金融支持实体经济发展的各项要求,坚决贯彻落实缓解中小企业融资难问题的一系列文件精神,将支持小微企业发展作为民生金融、普惠金融与责任金融的主要抓手之一,坚持谋民生之利,解民生之忧,始终是服务小微企业的主力军。

本次发布会上,农业银行推出了2014年创新研发的“连贷通”和工商物业贷系列等四项小微金融产品,是农业银行完善和创新小微企业贷款服务,提高小微企业金融服务水平,解决小微企业融资难特别是融资贵问题的具体举措。据介绍,“连贷通”产品是通过发放新贷款结清原到期贷款的形式,允许在农业银行已有贷款的小微企业客户,继续使用农业银行贷款资金的融资产品,有效解决了“倒贷”(借助外部高成本搭桥续借贷款)抬高小微企业融资成本的问题。该产品还具有办理方式多样,客户可根据实际经营需要灵活选择融资种类和办理方式;担保方式灵活,可接受抵(质)押担保、保证担保等多种担保方式办理业务等特点。

工商物业贷系列是用于借款人租赁、购置和经营工商物业,并定期还本付息的贷款业务,由工商物业租金贷、工商物业置业贷和工商物业经营贷三个子产品组成,将有效满足小微企业在上述方面融资的需求,缓解小微企业融资难问题。

农业银行始终将小微企业金融业务作为全行战略性业务,连续5年完成“两个不低于”的监管要求,2013年小微企业贷款增量与增速在四大行中位居首位。截至2014年9月末,农业银行服务的小微企业超过300万户,其中信贷支持的小微企业近29万户,贷款余额9540亿元。

(陈爱峰 王红梅)

# 建行不断丰富电子银行服务



资料图片

互联网技术的日新月异不仅改变了人们日常的生活方式,也给金融服务变革提供了广阔的空间。建设银行推出电子银行服务以来,不断体现出其创新性、便民性和实用性,服务手段和方式更加多元化,客户体验日益人性化,改进的频率日益快速,也越来越多地得到用户的接受和认可。

作为中国实践互联网金融最早的机构,建设银行不断拓展电子银行服务范畴、加强电子银行产品创新,经过十多年艰苦卓绝的努力,电子银行各项业务指标呈几何式增长,成为建设银行客户交易和服务的主渠道。与此同时,建设银行电子银行还得到了社会各方的广泛好评,多次荣获“中国最佳电子银行”、“最佳网上银行”、“最受欢迎手机银行品牌”和“最佳口碑奖”等荣誉称号。事实证明,科技创新是电子银行的生命力所在,也是建设银行电子银行发展的灵魂和制胜法宝。

产品创新是科技响应能力、创新能力、实施能力的集中体现,综合信息和强大的信息处理能力使提供多样化的产品成为可能。依托强大的信息系统平台,短短十几年,建设银行电子银行已从过去仅提供查询、转账等简单在线金融服务发展成为国内创新能力领先的全方位金

融服务体系。近年来,建设银行电子银行产品研发和投产的速度逐年加快,有力地促进了各项业务的快速发展,科技创新为建设银行电子银行迎接国内外竞争、实现自身可持续发展奠定了坚实基础。建设银行努力通过科技创新引领业务创新和变革,大大提升了金融服务的供给能力和品质,开启了建设国际一流现代金融企业的征程。

随着移动互联网的快速发展,手机客户端应用已经成为银行服务客户的重要方式。为适应移动互联网发展趋势,打造业界体验最佳的移动金融服务,日前建行创新推出了短信银行客户端,进一步丰富了电子银行服务功能。客户可在苹果网上商店、谷歌电子市场、建行互联网站和手机网(安卓手机用户)免费下载安装。

据建行相关人士介绍,“短信银行客户端具有使用门槛低、操作便捷、客户体验好等特点,适合各类客户群体使用。”该业务支持所有已经开通建行短信金融服务的客户,支持业界主流的IOS、Android操作系统的移动端。客户无须前往柜台签约,无须输入密码,无须记忆指令,即可随时随地办理业务。

建行短信银行客户端对功能菜单进行了规划,设有账户查询、转账

汇款、缴费充值、金融资讯、信用卡、功能设置、常用服务、联系我行和检查更新等9大功能模块,为客户提供账务查询、转账充值、业务咨询和金融交易等全面的移动金融服务,客户对于功能操作的选择一目了然。

针对智能手机的特点及短信客户群体的操作习惯,本次部署的短信银行客户端全新设计了界面样式及交互风格,并提供了完整的交易流程指引及操作提示,客户只需按提示补充相关信息,即可“一触即发”地办理相关业务,极为方便。根据自身特点,客户还可以进行“个性化”定制,将经常使用的选项添加至“常用功能”,一键定位方便快捷。遇到疑问还可以随时联系建行客服,第一时间答疑解惑。

此次创新推出的短信银行客户端,是建行短信金融服务的深化和优化,不仅丰富了基于客户端的短信金融服务和应用,拓展了客户服务渠道,而且其方便快捷的服务体验、时尚简约的界面风格,必将使短信银行客户端成为该行短信金融服务一项具有重要意义,带来建行移动金融服务领域竞争力和客户服务能力的大力提升。

据介绍,建设银行在加快电子银行创新的同时,持续把风险防控放在首位,全面加强风险防控体系建设,率先在业内推出电子银行业务风险监控平台,建立起跨渠道的电子银行外部欺诈监控体系。电子银行业务风险监控平台基于用户行为分析建立了高效、可靠的“风险引擎”,可以对个人网上银行、企业网上银行、手机银行、网上支付等电子渠道的交易全面监控,实现了涵盖电子银行各个业务环节的全流程风险。(黎磊磊 王红梅)

## 建行私人银行:着眼客户体验 强化核心竞争力



资料图片

随着银行业竞争的不断加剧和运营成本的不断增加,如何走出一条效率低成本的经营之路是目前困扰商业银行发展的一道难题。为抢占市场制高点,在实践过程中,越来越多的商业银行将提升核心竞争力的着眼点,放在了服务品质和客户体验的提升上。尤其是面对站在“金字塔”顶峰的私人银行客户,为满足其高层次、高标准、个性化、差异化的服务需求,势必要求商业银行转变经营思路,迎接更为激烈的服务品质和客户体验的挑战。

近年来,建设银行正是紧抓世界经济形势下“体验经济”时代脉搏,践行“以客户为中心”的经营理念,不断创新私人银行产品与服务,加强专业人才培养,深化

品牌内涵,客户体验管理,有效提升了建行私人银行的核心竞争力,开创了具有建行特色的私人银行发展模式。

2014年即将过去,建设银行也将走过60年的风风雨雨,这期间建行孕育了一个又一个崭新的生命。私人银行业务作为近几年新兴的战略性业务,已经从嗷嗷待哺的婴孩成长为活力四射的少年。在短短几年中,300余家专属渠道遍布全国,私人银行专属产品和服务日渐丰富,经营能力和价值创造力跨越性地增强。沧海之一粟也能激起千层巨浪,在强化私人银行业务核心竞争力的道路上,建设银行将更加勇往直前,为客户带来最优质的服务体验,更好地回馈社会。(李绍林 王红梅)