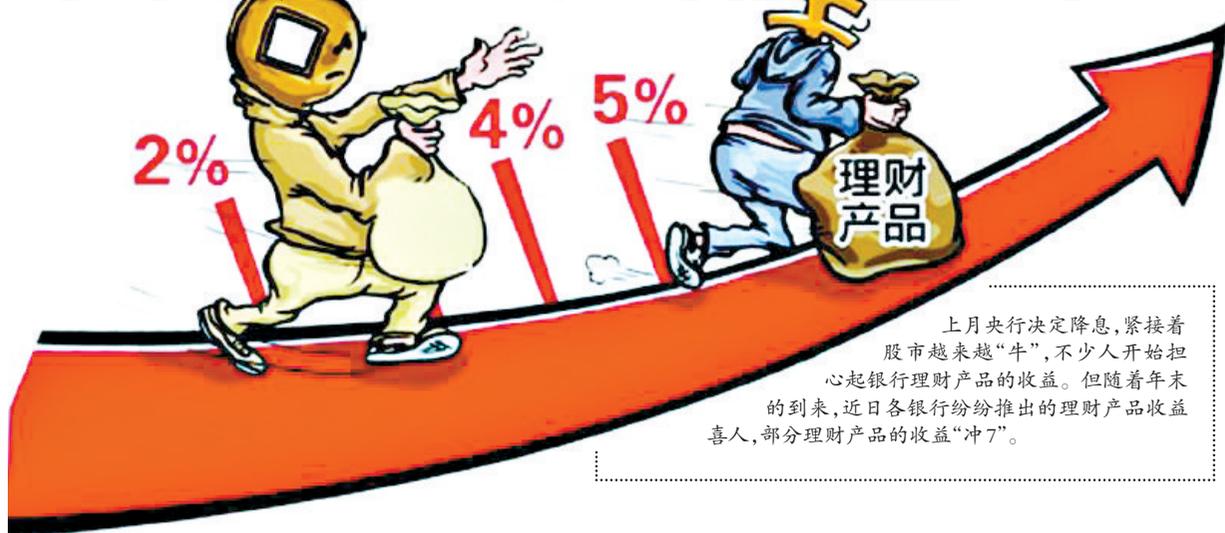


“年末效应”再现 部分银行理财产品收益“冲7”



上月央行决定降息,紧接着股市越来越“牛”,不少人开始担心起银行理财产品的收益。但随着年末的到来,近日各银行纷纷推出的理财产品收益喜人,部分理财产品的收益“冲7”。

收益增高,理财产品走热

“每年年末的时候,银行的理财产品收益都会上涨,我也是刚刚入手了一款理财产品。年末了,趁这个时候买理财产品还是比较划算的,特别是60天以内的,还不影响资金的未来使用。”近日,一位市民在市区一家银行办理业务时,银行的理财经理向她推荐了一款中短期的理财产品,预期年化收益率超过了6%,经过了解后,她果断进行了配置。

12月26日,洛阳银行平顶山分行工作人员说,该行“财富

宝”系列理财产品收益率近段时间一直保持在52%以上,很抢手。“我们有一款期限为166天的理财产品,收益率在5.4%-5.6%之间,推出没几天就售完了。目前新的理财产品仍在不断推出中,收益率最高达到了6%。”

在采访中,工行平顶山分行、农行平顶山分行、中行平顶山分行、建行平顶山分行等银行的理财经理纷纷表示,近段时间,各行的理财产品收益均有所上涨,重新点燃了市民对银行理财产品的热情。广发银行平

山分行一位工作人员说,该行上周推出一款理财产品号称是卖出了“白菜价”,预期年化收益率为6.8%,10万元起售,刚一推出就受到了抢购,工作人员的咨询电话响个不停,不到一周时间,这款理财产品就被抢购一空。

“近段时间,我们推出的理财产品收益比前一段时间相对要高。”12月26日,工行平顶山分行财富顾问王晓燕说,前一段,央行突然宣布降息,一年期存款基准利率下调0.25个百分

点至2.75%。这次降息带来的其中一个影响就是银行推出的理财产品的收益也随之下降,特别是对中短期理财产品收益的影响更大,预期年化收益率超过5%的就不多见了。但是央行同时将金融机构存款利率浮动区间的上限由存款基准利率的1.1倍调整为1.2倍,这样一来,不少银行陆续又将个人存款的利率向上进行了浮动,有的银行甚至一浮到顶。银行理财产品的收益也由降息之初的回落慢慢开始上涨。

多数收益超5%,部分“冲7”

近期我市银行推出的理财产品中,收益基本上都在5%以上,不少银行的理财产品超过6%,有的理财产品的预期年化收益率甚至超过了7%。下面笔者就为广大市民盘点一下近期市区各家银行推出的理财产品。

工行平顶山分行推出的理财产品“中原之星”,浮动收益,期限在30-360天,预期年化收益率在4.0%-5.5%之间。理财产品“财富稳利”系列,期限在42天-350天,预期年化收益率4.7%-5.3%。另外“尊利”系列的最高预期年化收益率也达到了5.2%。

农行平顶山分行上周推出的“金钥匙·安心得利”收益描述为5.4%。即将推出的外贸信托汇鑫81号(中融景诚5号)结构化债券投资结合资金信托计划,

优先级暂定收益6.5%。

中行平顶山分行在前不久央行宣告降息之后,在四大国有银行中,该行是第一个将个人存款利率一浮到顶的国有银行。该行即将推出的一款期限为90天理财产品的收益也相当可观,预期年化收益率为5.2%-5.5%。

建行平顶山分行在本次降息之后不久,也将个人存款利率上浮20%。前不久该行一款期限为34天的理财产品预期年化收益率为5.4%,刚一推出就被市民抢购一空。目前新的理财产品正在推出中。

交行平顶山分行理财产品稳添利“豫享”系列,期限30-50天,34天预期年化收益率为5.2%,5万元起售。购买金额在30万元-50万元之间,收益达到

了5.3%。

对于股份制银行来说,理财产品的收益相对要比五大行高一些。有的银行推出的个别理财产品收益率甚至超过了7%。

随着年末的到来,中信银行平顶山分行推出的理财产品也高调登场。上周该行推出的理财产品“惠益计划成长”系列6号14预期年化收益率为5.75%。理财产品“资管计划”的预期年化收益率更是高达7.5%。

兴业银行平顶山分行上周推出的夜市版期限为63天,5万元起售,预期年化收益率为6.2%。其他多款理财产品的预期年化收益率也均在6%以上。

广发银行上周刚推出的一款理财产品预期年化收益率为6.8%,10万元起存,期限为1-3个

月,网银或柜面均可购买。不过该行的工作人员说,按照该产品销售的速度来看,估计用不了一周就会被抢光。

洛阳银行推出的理财产品预期年化收益率一直保持在5%以上,正在销售的理财产品“财富宝”系列分别有37天和6个月的,最高的收益达到了6%。

最后,银行专业人士提醒广大市民,近期银行理财产品受到众多市民的关注,有的理财产品甚至供不应求。但是理财产品有一定的风险,广大市民在购买理财产品时要考虑到个人风险承受能力,购买前请咨询银行的专业理财人员,合理进行资产配置,以满足日常生活流动资金的需求和其他支出。(王红梅)

建行养老金业务 满足客户多样化需求

本报讯 随着中国进入老龄化社会步伐的不断加快,养老问题已成为目前公众重点关注的现实问题。作为我国企业年金资质最全的管理机构之一,建设银行积极主动地参与我国多层次和谐养老服务体系的建设,努力践行“忠于所托,为民养老”的服务理念。

近日,笔者在采访中了解到,建设银行多年来依托综合化经营优势,不断完善专业化、综合化养老金服务体系,目前的养老金服务范围已从企业年金拓展到了企事业单位综合养老保障基金、个人养老基金、各类员工福利计划等诸多领域,服务对象也从企业客户拓展到政府机构、事业单位、社会法人团体及个人客户,服务内容则包括受托管理、账户管理、基金托管、管理顾问、投资理财顾问等,涵盖了我国养老保障体系的各个方面,能够满足各类养老金客户的多样化需求。

建设银行始终致力于提供养老及薪酬福利一站式养老金综合产品及服务,不断完善产品体系和管理系统,养老金业务迅速发展,已连续3年保持平均41%的高速增长,管理的资产规模超过1400亿元,各项指标稳居银行同业前列,荣获“中国最佳风险管理银行”“最佳托管银行”“最佳养老金品牌”和“金典奖——中国养老金融服务公众满意最佳典范品牌”等多项相关领域的奖项。(黎磊磊 王红梅)

建行个人网银推出 “快捷转账”服务功能

本报讯 日前,笔者从建行平顶山分行了解到,为满足广大客户日常更多的小额转账在方便快捷方面的需求,建设银行个人网上银行日前推出了无须网银盾的“快捷转账”服务功能。

据了解,“快捷转账”是建行个人网上银行推出的一项创新服务,面向已经绑定网银盾的建行个人网银客户。具体操作方法是:在个人网银“安全中心”中点击“快捷转账设置”,确认网银预留手机号码、设置转账限额(最高交易限额为单笔/日累计5000元)后,网银盾即可完成快捷转账设置。设置后,客户每次转账的金额不超过快捷转账限额时,可选择验证短信验证码进行快捷转账,系统会向网银预留手机号码发送短信验证码,客户将验证码输入网银系统并通过验证,即可完成转账,而无须像从前那样必须使用网银盾进行验证。

据介绍,目前建行个人网银快捷转账适用于活期转账、定活互转(非卡内)、向企业转账、向手机转账等,可以满足客户的日常小额转账需求。(李绍林 王红梅)

建行力推全流程产品设计 强化客户体验

本报讯 近日,笔者从建行平顶山分行获悉,近几年来,建行将客户体验作为电子银行工作的中心和出发点,力推“以客户体验为中心”的全流程产品设计,不断将客户体验工作做实做强。

经过多年的发展以及各银行的持续创新和推广,电子银行如今变得越来越普遍,越来越亲民,电子银行完全由客户自主选择 and 自主完成操作的本质属性,决定了其客户体验的重要性。可以说,客户体验是电子银行的生命线,是把握信息化机遇、占领互联网金融制高点的关键所在。

据建行平顶山分行工作人员介绍,该行2009年在提升网上银行客户体验项目的基础上吹响了电子银行要“大力提升客户体验”的号角,对电子银行组织架构和研发流程进行了改革,推行“以客户体验为中心”的全流程产品设计,有效嵌入用户研究、原型设计和可用性测试等

重要环节,力争在尽可能短的时间内实现客户体验的赶超。在国内金融同业中创下了3项第一:第一家设立客户体验的专职机构;第一家建成可用性研究与测试实验室,并首家购置了眼球追踪仪,实现了可用性测试工作从定性判断向定量研究的新跨越,第一次完全由银行可用性分析师主导开展可用性测试工作;第一家建设专业的可用性设计队伍。目前广州研发中心70%的员工已具备原型设计能力并运用到产品设计中,有17人获得了可用性分析师的认证资格,占国内现有可用性分析师数量的20%。

据了解,经过不懈的努力和探索,建行在产品研发流程中已逐渐形成了“以用户研究为引导,设计标准为基础,用户体验设计为核心,可用性测试为判断,客户之声为检验标准”的可用性工作体系。2013年初,建行在国内第一家获得了全球

最大的用户体验公司颁发的“可用性组织成熟度认证”资质,标志着建行“以用户体验为中心”的产品设计已形成制度化。从2013年起,新一代核心系统建设项目也将原型设计和可用性测试作为应用分析阶段的重要工作环节,纳入实施工艺。自2010年以来,建行已开展了1200多场客户可用性测试,仅2014年上半年就开展了300多场,为改进产品设计和提升客户体验发挥了重要作用。比如,面对冷冰冰的屏幕,小小的页面提示信息便成为与客户沟通的直接通道,2014年以来建行个人网银页面提示信息向着“提示友好、内容规范、操作便捷、配置智能、形式新颖”五大目标步步贴近。如今的网银页面,从导航到操作,从信息内容到样式同步优化,涉及近600多页全新布局方案,体现简约不失严谨的设计,与客户更加贴近。建行相关人士表示,为了提升客户操

作兴趣,建行使用更多的单屏页面、减少弹窗提示、就近增加客户关心的信息。在此基础上,很多微创新也是业内首创。

建行平顶山分行有关负责人强调,个人网银提示信息优化看似小小的创新,其实涉及3000余个页面、200多项子功能、2000余个优化点,工作量非常大。自2013年4月启动至今,经过对比分析前后客户之声数据显示,客户问题咨询数量降幅为20.1%。2014年2月以来,客户满意度和愉悦度持续提升,截至5月建行网银签约客户整体满意度创历史新高,达到90.6%。

“没有规矩,不成方圆”,建行成功建立了个人网银、企业网银和互联网网站等渠道的设计标准,为用户体验设计提供了最基础的保证;建立了“客户之声”和“员工之声”全面收集与快速传导、全流程跟踪与快速解决机制,力争短时间快速解决更多的客

户体验问题。目前客户体验问题年度解决率达90%。

安全和体验是产品的两个轮子。在安全方面,建行电子银行在国内同业中独家推出了e路护航网银安全组件,为网银客户提供一系列安全增值服务;建立了电子银行风险监控平台,7×24小时事中监控,变被动防御为主动防御,依托基于用户行为分析的风险引擎,有效识别交易的风险级别,并对风险级别较高的可疑欺诈交易实施事中干预、事后核实、事前提醒等动态安全策略,对网上银行、手机银行、网上支付等交易全面监控,建立动态的反欺诈监控体系,实行小额先行赔付等。“安全和体验”为先的设计理念焕发了建行电子银行丰硕的成果,根据个人客户满意度晴雨表调查,建行个人网银客户满意度从2011年第三季度起跃居四大行首位。(李绍林 王红梅)