

没有手机号难办银行卡

手机号成为银行卡标配

□记者 张骞

本报讯 靳大爷的儿子在山东工作,父亲节前夕,他要给老人打一笔钱,靳大爷到银行网点办理银行卡时,被告知需要提供个人手机号,这让家里一直使用固话的靳大爷傻眼了。难道没有手机号就不能办银行卡?记者采访了

解到,还真的是这样。

靳大爷上了年纪,生活节奏比常人慢一些,不但和儿子用固话联系,而且一直使用的是存折。然而,存折已失去转账功能,这意味着靳大爷必须得办一张银行卡,才能收到儿子转账过来的钱。没想到来银行办银行卡,又必须有手机号。银行为什么这样

要求?

昨天上午,中国银行平顶山分行开源路支行工作人员告诉记者,这是中国人民银行的要求,也是为了个人信息安全。

邮储银行平顶山市分行有关人士告诉记者,这是系统设定的,不留电话号码系统就通不过。

工行平顶山分行有关人士说,现在在自动终端上开卡,必须有手机号码验证,没有手机号显然不行。

那么,靳大爷这种情况怎么解决呢?邮储银行平顶山市分行有关人士表示,没有手机号,客户可在家人陪同下到银行,使用家人的手机号办理银行卡。

中行平顶山分行 征信宣传活动 受市民欢迎

本报讯 为进一步提高社会公众的信用意识,引导社会公众关心、关爱自身信用记录,根据中国人民银行平顶山市中心支行的安排部署,中国银行平顶山分行于6月14日上午在鹰城广场开展以“珍爱信用记录 提高信用意识”为主题的“6·14信用记录关爱日”集中宣传活动。

该活动由中行平顶山分行主管副行长带队,该行相关部门参加。活动中,宣传小组统一着装,在鹰城广场搭建展棚、摆展板、设置咨询台,积极主动走向市民,递上宣传折页,解释征信概念,讲解征信作用和适用范围,告诉市民具有哪些征信权利、如何查询个人信用报告和征信异议解决办法,并对市民的其他金融问题进行答疑。其间,中国人民银行平顶山市中心支行副行长杨振坤莅临现场指导工作,并对中行的宣传活动给予充分肯定。

此次征信知识宣传活动让更多人开始关心自己的信用记录,主动查询自己的信用报告,也让市民进一步感受到了优质的征信服务。前来咨询的市民表示,以前不了解征信,此次活动给他们提供了一个近距离接触征信的机会。一位市民向工作人员讲述了自己生意失败、欠钱,被法院打上“老赖”标签,导致买房、重新做生意需要贷款却无处可贷的经历,表示“要争口气,把欠下的债还清后重新开始,去掉‘老赖’的标签”。

中行平顶山分行相关负责人表示,此次活动加深了市民对个人信用知识的了解,提升了中行的知名度。接下来,该行将继续努力,“担当社会责任,做最好的银行”。

(杨焕娜 张骞)



中原银行平顶山分行开展拓展训练活动

近日,中原银行平顶山分行组织分行和各支行员工来到鲁山画眉谷,进行拓展训练活动。

该行相关负责人表示,拓展训练使大家感受到团队的力量和集体荣誉,锻炼了意志和品格,使大家能以更高昂的工作热情和拼搏精神投入到工作中去。张秀玲 摄

预期年化利率高达9%

这样的理财产品值得拥有

□记者 张骞

本报讯 预期年化利率高达9%,2000元就能起投,既有6月期也有1年期,6月13日即已上线,截至6月30日停止销售,这样的理财产品你还不心动吗?

近日,记者了解到,大河金服这两款预期年化利率高达9%的理

财产品仅供新投资者,而且6月期限2万元,1年期限5万元。

不过,6月13日至30日,大河金服也为老投资客户提供了限购产品。其中6月期产品起投1万元、限额2万元,预期年化利率7.56%;1年期产品起投1万元,限额5万元,逾期年化利率8.52%。

据了解,大河金服是中原地

区影响力最大的主流新闻媒体大河报社(大河传媒有限公司)与国企共同出资成立的一家致力普惠金融、服务大众理财的综合性综合财富管理平台,以“安全、规范”为核心理念,以“让百姓放心理财”为企业愿景,专注于低风险、稳健型的标准化金融产品采购销售。大河金服与河南郑投、浙江

金融资产交易中心、南京金融资产交易中心、天津金融资产交易所等金融机构合作,为投资人甄选优质、多元的理财产品。

大河金服平顶山地区预约咨询服务热线:17337502803、17737080500。

温馨提示:理财非存款,投资须谨慎。

资金面延续紧张态势 银行理财产品 预期收益率走高

本报讯 “往年都是年底市场利率最高,今年年中的利率就已经超过了去年年底。当前资金面延续紧张态势,机构都在‘抢钱’,理财产品收益率还有不断升高的迹象。”一位国有大行理财经理告诉《经济参考报》记者。

近日,记者走访北京多家银行发现,年化预期收益率在6%以上的理财产品为数不少,四大行的部分理财产品预期收益率也超过了5%。据了解,一款东亚银行(中国)理财产品预期年化收益率甚至高达7%。

今年以来,为实现金融部门去杠杆、降低系统性金融风险,央行逐渐拧紧“流动性”水龙头,资金面收紧现象明显。“金融机构除了面临传统的年中大考,还要面临更加严格的MPA考核,收益率逆市走高会较去年年底更加突出。”国开行旗下开鑫金服总经理周治翰表示,为了满足资金需求,有的银行推出了年化收益率超7%的理财产品,但期限仅为三天,此类短期、超短期理财产品间接拉高了理财收益率的平均水平。

中国人民大学重阳金融研究院客座研究员董希淼表示,在抑泡沫、去杠杆和防风险的政策基调下,监管层出台了系列监管政策,对银行的同业、理财、债券投资等业务进行了规范,银行负债端的约束增强。在这一背景下,银行通过提高理财产品收益率等方式来增加负债端规模,也是一种可行的市场行为。

据融360监测的数据显示,5月,银行理财产品平均预期年化收益率为4.24%,较上个月上升了0.6个百分点,自去年12月以来连续6个月上升。(证报)

中原银行平顶山分行系列报道

鼎立中原 融通四海

□本报记者 张骞 张秀玲

淇河南岸,中兴路淇河桥之西,郁郁葱葱的树林后面,矗立着高大的中原银行平顶山分行大楼。昨天上午,记者走进这家银行,深切体会到现代化的科技给银行业带来的巨变。

温馨舒适的营业大厅

营业大厅代表着银行的“颜值”,环境是否优雅、布局是否合理,是否让人感觉舒适,直接关系到客户对银行的第一印象。走进中原银行平顶山分行的营业大厅,宽阔大气、整洁有序,让人不禁眼前一亮,舒适的感觉油然而生。

营业大厅在布局上充分考虑人性化安排,井然有序地分为电子银行服务区、对公服务区、公众教育区、现金业务交易区、VIP客户服务区和贵金属展示区等,既保证了适度分离,又做到了方便快捷。营业大厅摆放的老花镜、

医药箱、针线等便民设施,应客户急时所需。为避免客户在等待中产生焦虑情绪,营业大厅还摆放了报刊和杂志,配备有纯净水,让客户在休闲中等待。当然,大厅内还有绿植、鱼缸等加以点缀,令人赏心悦目。

智能机器人为客户服务

智能机器人原原让人赞叹科技给银行带来的变化。“欢迎光临,请问您办理什么业务?”原原稚嫩、甜润的声音给暑热的天气带来丝丝凉爽。

原原是中原银行平顶山分行引入的高科技智能机器人,她外形娇小,表情呆萌,只要有客户进入营业厅,她就会主动打招呼,为客户提供服务。

工作人员告诉记者,原原今年3岁,是位女生,是大堂经理的得力助手。客户一多,她就帮助大堂经理引导分流,并为客户介绍开卡、取钱等业务。工作人员面对面教给她的理财知识,只需一遍她就

能记得清清楚楚,并根据客户的需求进行专业推荐。

值得一提的是,原原除了为客户介绍业务、咨询引导,还能为客户唱歌、讲笑话,卖萌搞笑指数简直爆表。如果客户因为等待而变得焦虑,原原就主动为大家表演节目,经常惹得客户开怀大笑,焦虑情绪一扫而空。当然,原原很受小朋友们的欢迎。

个性化银行卡功能齐全

给自己制作一张专属银行卡,又让记者感到科技带来的神奇。

中原银行平顶山分行的营业大厅里,有一台个性化制卡终端机,1分钟就能打印出一张您的专属银行卡。昨天上午,记者亲身体验了一把。

拿出手机,连上营业厅Wi-Fi,工作人员接过记者的身份证在个性化制卡终端机扫描,同时,记者关注中原银行微信公众号,进入微服务,点击DIY制卡,手机

微信页面便出现一个中原银行卡片,同时输入身份证号码。页码跳转后选择照片,点击“选择图片”,即可从手机中挑选自己满意的照片。

选择并编辑满意后,就能打印了,1分钟后,一张记者专属的银行卡就出来了。画面清晰、很有质感。

据营业厅工作人员介绍,与传统的个性化卡部分区域贴图不同,中原银行的DIY卡整个画面都是所选图片,个人参与设计卡面。另外,工作人员告诉记者,这张专属银行卡为I类卡,根据央行的规定,个人客户在一家银行只能办一张I类卡,当然越个性越好。此卡不收年费,在所有ATM机取款每月前三笔零费用,并具备储蓄、转账结算、消费和个人理财等功能。

篇幅有限,中原银行平顶山分行的亮点今天只能说这么多了。记者的体验中,亮点还有很多很多,下期我们继续。