

年末理财收益率高?

净值型理财产品将成主流,但暂时不太“吃香”

□记者 张骞

本报讯 临近年末,银行理财有什么特点?作为理财方向的净值型理财产品推广得怎么样?记者昨天采访了工行平顶山分行国际金融理财师王晓燕。

王晓燕告诉记者,银行一般在年初的1月到3月有个开门红,相较而言,年内其实并不明显,但也有所不同。她说,从农历八月十五开始,工行会推出部分重点产品,这部分产品针对高

净值客户,比同档次期限理财产品的预期年化收益率要高0.2%-0.25%,每次都供不应求,要追加三四次。当然,这部分产品的投资起点也较高,一般在50万-100万元之间。

值得注意的是,央行等五部委近日发文,要求银行理财向净值化转型。由于净值型理财产品不一定保本,而且不允许客户经理以预期年化收益率推销产品,那么,如何吸引投资者呢?

王晓燕说,从去年末、今年

初开始,工行就开始针对部分客户推销净值型理财产品,目前,还没有面向全部客户。推销净值型产品,客户经理必须给客户做好风险评估,向客户讲清楚投资渠道,让客户自己判断,而且绝不允许向客户承诺预期年化收益率。然而,客户在购买理财产品时,往往又非常关注预期收益率是多少。

王晓燕说,很多客户并不理解净值型产品,依然认为只有股票和基金是净值型的,理财产品

就是比定期存款利率高的定期存款,一时接受不了理财产品在净值上下浮动。这增加了净值型产品的推销难度。

然而,根据央行等五部门《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见(征求意见稿)》的规定,净值型理财产品将成为未来理财产品的主打方向。业内人士预测,未来90%以上的银行理财产品将被迫转型为净值型,不排除投资者在选择银行理财产品时向规模更大的银行靠拢。

邮储银行 平顶山市分行 开展反洗钱宣传

本报讯 近期,邮储银行平顶山市分行在全市范围内开展了以“维护金融稳定 反洗钱人人有责”为主题的反洗钱宣传月活动。

该行结合实际情况,紧扣宣传主题,采取多种形式开展宣传活动。

一是采取户外宣传方式,扩大宣传范围,广泛营造声势:利用辖区121个网点LED滚动屏投放反洗钱宣传标语;利用营销服务覆盖面广、面对面接触客户的优势,组织员工走上街头、走进社区、走进商业市场进行现场宣传。

二是采取室内重点宣传方式,在营业网点内设立活动专区,在展示架上张贴宣传海报,设立“反洗钱咨询台”,在宣传台上摆放宣传折页,由业务经验丰富、沟通能力强的业务骨干担任宣传人员,为办理业务的客户讲解反洗钱知识,宣传反洗钱法规。

三是反洗钱宣传和培训有机结合,进一步加强内部员工反洗钱知识教育,利用本次主题活动,采取制度解读、案例剖析等多种培训方式,强化员工对反洗钱工作的认识和重视,要求员工细致做好反洗钱各项工作,柜员办理业务时做好客户身份识别、客户风险分类等,全面提升网点反洗钱工作质量。

该行通过此次活动,促进了广大市民了解反洗钱基本知识、提高防范洗钱风险意识,构建了和谐健康的金融环境,同时进一步提升了该行服务大众的社会责任形象。

(李国栋 张骞)

便民体验台

昨天,在工商银行平顶山分行营业部大厅里,一位市民使用平板电脑体验新型业务。

随着电子金融业务逐步多样化,市区不少银行在营业大厅里开设了体验台,让市民通过模拟操作来体验电子金融业务的快捷与便利,从而拓展金融业务。

本报记者 李英平 摄



把银行搬到网上 工行与京东金融首推“工银小白”数字银行

本报讯 11月27日,工商银行与京东金融在北京宣布推出“工银小白”数字银行,这是国内银行业首个开到互联网平台上的银行。双方还宣布,将在包括线下主题网点共建、无人贵金属店等在内的多个领域开展合作,全面打通银行线上线下的个性化服务。同时,京东物流也宣布,将为工行电商平台融e购的商品提供配送服务。

工行副行长李云泽表示,工行互联网金融战略正向“智慧银行”升级发展,通过将金融服务能力输出到生产生活的各类场景,致力于为社会公众提供更简单、更高效、更随心的金融服务体验。

据介绍,此次推出的“工银小白”专注服务于年轻客群,是业内首创的场景融入式数字银行,是工行与京东金融在客户、账户、数据、信息、资金等方面深

度整合的成果。双方运用大数据、人工智能等前沿科技,在传统的银行业态之外搭建一个“享用碎片生活时间,满足重点金融需求”的零售金融新场景,使客户充分享受“随心随手”“一触即发”“安全高效”的智慧零售金融新体验。

此外,“工银小白”对银行部分传统业务进行了创新。比如,存款证明业务通常需要客户前往银行网点办理,但“工银小白”

省去了这个麻烦。通过“工银小白”,客户只需在线上申请存款证明等资信证明服务,京东物流就可以将工行开具的存款证明配送到家。而另一个创新项目“无人贵金属店”则采用多屏互动、体感交互等多种技术,让客户可以在网点更直观便捷地获取产品信息,将线下场景体验与线上自助购买进行完美结合。

(王水记 张骞)

工行全面升级账户智能防护服务

本报讯 11月28日,工商银行在北京正式发布智能风控的最新成果——“工银智能卫士”账户安全服务。该服务将与工行现有的“监控云”平台一起,形成完整的“云+端”智能防控体系,为广大客户的账户交易和资金安全提供全方位、智能化的安全防护。

工行副行长李云泽表示,“工银智能卫士”的推出不仅标志着工行在零售金融领域的风

险防控能力与客户服务水平迈上新台阶,也是工行践行“维护金融安全、发展普惠金融”大行责任的重要举措。近年来,面对银行客户最关心的账户和资金安全问题,工行加快推进新技术在资金安全与风险防控领域的全面应用,全力为客户提供安全高效的金融服务。

目前,工行已建成以信用卡欺诈风险监控、线上交易风险监控、个人账户欺诈风险监控、电

信诈骗账户识别预警等系统为核心的,覆盖线上线下、贯穿业务全程、兼具外防内控的“监控云”平台,对风险交易进行事前预警、事中熔断。对工行而言,“智能风控”不再是遥不可及的规划蓝图,而是正在转化为服务实体经济、惠及千家万户的金融动力,成为持续不断创造价值的核心竞争力。

据介绍,“工银智能卫士”集成了账户安全检测、账户安

全锁、交易限额个性化定制、快捷支付安全管理、纯磁条卡消费交易核实、大额交易核实、自助渠道余额查询提醒等八项客户端产品,客户可以自助使用、个性化定制各种安全服务功能。同时,客户端产品将与工行的“监控云”平台一起,构筑形成完整的“云+端”智能防控体系,为账户交易和资金安全保驾护航。

(王水记 张骞)

县域零售业务 如何发展转型? 农行平顶山分行 征文获奖

本报讯 近日,中国农业银行“县域零售业务发展与转型”主题征文活动揭晓,农行平顶山分行的李怡蕾和屈培娟获奖。

农行平顶山分行鲁山县支行副行长李怡蕾的作品《如何提高县域支行零售核心竞争力的思考》获三等奖,农行汝州市支行员工屈培娟的作品《增强服务创新实现经营转型》获优秀奖。

两篇作品结合县域实际,深入浅出地分析了县域支行在零售业务发展中的优势与“瓶颈”,阐述了依托金融理财产品覆盖率和产品创新,实现县域支行零售业务“突围”的紧迫感,对如何挖掘客户需求、拓展零售业务、做好“提质扩户增值”工作,具有较强的指导意义。★

(陈海 边钢领)