

财经纵横

金融 · 旅游 · 酒水 专刊

2018.1.9 星期二 编辑 张秀玲 校对 刘克宁 E-mail: pdsbwz@163.com

银行“开门红” 都在拼什么

导读

□本报记者 张骞

由于银行考核重在日均,传统的月末、季末和年末的“翘尾”现象变得少见。然而,为求新的一年开局顺利,银行依然讲究“开门红”。在监管部门严管揽储的情况下,银行如何“开门红”,本报记者近日进行了采访。

部分金融机构重视“开门红”

受天气和周末影响,1月6日至7日,市区部分银行网点客户很少,同样的网点,在1月8日的工作日,明显热闹起来。不过,虽然元旦过去不久,但记者仅在少数银行网点体会到节日气氛,大多数银行网点与平时没有什么两样,鲜有新年新业务的气氛。

实际上,追求开门红,各家都在加把劲。

1月3日上午,新华农信联社召开2018年首季“开门红”工作会议,联社领导班子、部门经理、网点负责人70余人参加会议。会议下达了2018年第一季度经营目标,传达了《新华联社2018年第一季度考核奖惩办法》和《新华联社2018年“开门红”营销方案》。各信用社、特色网点、直接考核网点签订了目标责任书,并在2018年首季“开门红”任务目标签名墙上签名。

1月5日,市郊农信联社也召开了2018年首季“开门红”工作动员会,对2018年首季“开门红”工作进行安排部署。会议宣读《平顶山市市郊农村信用合作联社2018年首季开门红营销活动方案的方案的通知》,就如何开展好“开门红”活动,做了详尽的安排部署。

大银行大额存单开路

非常巧的是,记者无论到工行、农行、中行等哪一家银行网点采访,一旦提到新年“开门红”存款和理财这个话题,工作人员无一例外推荐自家的大额存单。

大额存单不是新产品,但利率上浮有的却达到新高。很多银行平时在基准利率上浮40%,但现在有的上浮到45%。以1年期为例,各行均要求20万元起步,中行、农行、工行和邮储银行均执行21%的年化利率,平顶山银行上浮45%,1年期年化收益率为2175%。不过,利率较基准利率上浮45%的,不止平顶山银行一家。

各家银行的大额存单利率差别微乎其微,但存期和支取方式却各有千秋。有的银行最低期3个月,但有的银行1个月也能存大单。至于支取方式,多家银行都是一次性支付本息,但均支持提前支取。如中行提前支取靠上一档大额存单利率。中行有个2年期和3年期的,则是每月28日准时付息。另外,有的银行在额度上很灵活。譬如,农行2年期30万元起存,但3年期又回到20万元起存。

记者发现,大额存单除了利率高,对客户另一利好是,今年元旦起的期限比以前短了。如以前很少有1月期的,现在多家银行新增了1月期,显得更灵活。

都在拼理财产品

新年起开始的理财产品和保险产品,明显比平时高,也明显比平时多。

记者看到,工行这段时间的非保本理财产品,预期年化收益率一般都是475%、495%,甚至是51%。对于一家国有大行来说,这样的收益率着实不低。

工行平顶山分行理财经理孙莉告诉记者,工行的一款工银安盛财富盈门,3天即抢光。另一款工银迎新春高净值客户专享理财产品,预期年化收益率48%,也是一抢而空。

这段时间的理财产品不但收益率高,而且种类非常多,多得让孙莉都记不住。

农行平顶山分行个金部经理陈凯阳告诉记者,农行新推出的进取系列开放式理财产品,90天期的预期年化收益率可高达51%,15天的也有5%。15天的理财产品,这是记者见到的最短期的理财产品了,可见银行理财这段时间的灵活。

陈经理说,农行的理财系列“周四我最赚”,几十秒就抢光了。

郑州银行平顶山分行1月4日起发售的理财产品,5万元起购,参考年化收益率:稳健型75天4.90%~5.00%,高净值客户专属182天5.20%(10万元起)~5.40%,保本型183天4.60%。

洛阳银行平顶山分行跨年“财富宝”理财产品:97天,5万元起,预期年化收益率达到5.5%,高净值专属理财产品期限259天,预期年化收益率达到5.5%~5.7%

中行平顶山分行建华支行的大厅内放有重点理财产品介绍单,各类专属理财尤其是新客户理财,预期年化收益率全不低于5.0%,高的有5.3%。姜经理告诉记者,这都比平时高。记者在中行还发现一款147天的理财产品,预期年化收益率5.2%,但必须提前预约才能购买。

存款送礼品极少见

采访中,记者发现,除了大额定单,鲜有银行提到普通定期存款有什么优惠,而且记者在多家银行就看不到有礼物相送。

不过,记者在市区一家银行网点的大厅也看到了“暖冬钜惠 礼谢全城”的宣传,大厅内甚至摆放着大米、食用油、茶杯、微波炉等礼品。记者在宣传页上看到,这些礼品只有定期存款1万元以上才有机会领取,礼品还涉及空气净化器、精品扫地机等时尚商品。然而,在存款和礼物之间还有一个中介——积分。存款兑换积分,凭积分才能兑换礼品。譬如,这家银行规定,1万元兑换16积分。

事实上,多家银行都有存定期送积分的活动。一位工作人员告诉记者,监管部门不允许存款送礼品,认为是违规揽储,因此很多银行都取消了存定期送礼品的方式。然而,很多存定期的客户又有索要礼品的习惯和要求,银行只好以积分兑换礼品的方式满足客户的要求。

这就是为什么往年银行揽储,网点摆放礼品吸引客户,现在的礼品却悄悄消失的原因。

银行一次性发现假币20张 应立即报案

[B2]

2017年全国人均出游达3.7次

[B4]

“跟着大厨学做年夜饭”第三期 下周五开课

[B6]

民权花香型甜酒 本周开始团购

[B7]



鹰城微健康

