

大额存单热度不减 理财产品销售增幅明显

# 春节理财市场,红红火火又一年

□本报记者 王会静

春节假期过去,上班族开启上班模式,外出工作的人们也陆续踏上归程。记者昨天从我市多家银行获悉,各行“开门红”冲刺迎来收获季,虽然年初央行降准,民众有对理财产品收益率预期下降的担忧,但人们手中节余的钱仍要找个既稳定又能增值的去处,因此,2019年我市银行春节理财市场依然是红红火火。

## 优化理财产品,满足客户不同的流动性需求

2月2日,市民张先生在市区开源路洛阳银行平顶山分行营业部咨询了理财顾问后,购买了该行发售的“财富宝”理财产品,期限为287天,预期年化收益率为4.65%。该行理财顾问同时告诉张先生,根据他的财务状况,他也可以选择该行在售的期限为100多天的理财产品,等到这笔15万元的理财投资赎回时,他手中结余的资金将超过20万元,就可选择收益率更高的理财产品。稍加考虑后,张先生没有改变自己的选择。“主要是怕麻烦,这个收益率也不错。”张先生昨天告诉记者。

据洛阳银行平顶山分行有关人士介绍,洛阳银行年前理财预期年化收益率较之前提高了10%,春节专属理财366天可达5.2%,275天可达5.1%。从去年12月初至今年2月初,洛阳银行平顶山分行理财产品销售额增长了20%左右。

兴业银行今年春节力推理财产品“添利1号”,它具有高流动性的特点,是“现金宝”理财产品的升级版,万元起购,当天申购,当天计息,赎回方便,为客户短期闲置资金提供了新的投资渠道。由于风险可控,7日年化收益率可达4%,从去年12月底到今年2月初,“添利1号”给兴业银行平顶山分行带来近5000万元的销售额。

农行春节理财产品丰富,主打产品有“金钥匙·安心得利”“金



资料图片

钥匙·安心快线·时时付”“安心快线·天天利滚利”等。截至2月11日,农行平顶山分行理财销售额达13.71亿元。

平顶山银行理财产品销售也十分红火。该行春节主打鹰城财富13、14、15期(新春专享),截至2月11日17时,已分别销售13138万元、12228万元和11025万元,鹰城聚富6期(新春专享)已销售1326万元。

## 大额存单深受居民追捧

由于大额存单收益稳定,风险极小,适合对流动性要求不大的客户,一直受到居民追捧,也是各行年初冲击“开门红”的开路产品。鲁山县的王女士去年初在工行购买了为期一年的大额存单,这两天她与丈夫商量,女儿出嫁,儿子还不到适婚年龄,近两年家中没有大的开支,这张20万元的存单到期后,加上家里去年节余的钱,可购买期限更长一点、收益率更高的大额存单,作为儿子的结婚备用金。

农行平顶山分行个金部有关负责人告诉记者,今年春节,该行大额存单、“活利丰”产品深受客户青睐,其中大额存单销售额达1.29亿元,“活利丰”产品签约金额达14.15亿元。

在大额存单方面,兴业银行平顶山分行重点推荐20万元起购3年期利率达4.18%的大额存单,该行春节前大额存单销售额较平常增长了20%至30%。

洛阳银行平顶山分行今年推出的新产品“尊享存A”销售占比达70%,该存款产品20万起存,存满3年+1天年利率可达4.3%,本金一次存入,月月领息。

2019年1月1日至2月11日,平顶山银行大额存单累计销售5.6202亿元。

## 工行结构性存款销售依然火爆

央行最新一期金融统计数据 displays, 银行结构性存款去年激增266万亿元,其中大行个人结构性存款在去年12月末达到最高

峰。“结构性”指在普通存款的基础上嵌入某种金融衍生工具(包括但不限于远期、掉期、期权或期货等),使存款人在承受一定风险的基础上获得高收益的金融产品。银行必须要有衍生品交易资质,才可以发行结构性存款。

工行平顶山分行今年春节理财市场表现延续了往年大额存单和结构性存款双头并进的态势,其他储蓄理财产品销售情况也不错。该行2019年已发售结构性存款18期。“已到期的全部按照当期最高收益兑付。”该行个人金融部总经理尚文鼎昨天介绍,去年12月至今,该行仅结构性存款一项产品已销售3.7亿元。

该行春节理财的另一大亮点为按月付息的定期存单,一个是起点100万元至800万元,期限3年,按月付息的大额存单;一个是可以满足客户用于子女上学、赡养老人的随心存1号定单(市区专属)和幸福存1号定单(县域专属),产品起存点低,县域1万元可起存,市区20万元起存,期限3年,按月付息。

## 建行信用卡活动陪您玩转周末

本报讯 春节假期结束,鹰城街头春意萌动,建行平顶山分行近日推出建行龙卡消费优惠活动,10元电影、超值家电、美味甜点、爽口火锅,大拨节后优惠来袭,总有一款适合您!

龙卡周六观影日。两人同行,10元观影!每周六在上影国际影城(中兴路基泰大厦七楼)、星美影城名店(凌云路名门天街)可享10元观影优惠,每个活动日每个客户限购两张。

龙卡周六美食节。温暖的火锅陪您度过料峭春寒!每周六在川西坝子(基泰大厦5楼)消费可享受满100立减50元,每个活动日每个客户限参加一次优惠,整个活动周期每个客户限参加4次。

龙卡周六烘焙节。每周六在思味特连锁门店办理500元充值卡立减80元,商家补贴80元,即信用卡支付420元充值580元。活动期间每位客户限参加一次。

龙卡家电日。三零分期,分期满减不停!每周五、六、日及指定活动日,在苏宁电器各门店单笔消费满500元即可享受6期0首付、0利息、0手续费分期付款。同时,分期付款单笔满2500元立减100元,满5000元立减200元,满10000元立减400元。数量有限,先到先得!

龙卡新客户还可享受返现活动!128元等您来!扫描二维码,即刻办卡!大黄蜂信用卡、JOY信用卡、萌卡、龙卡优享信用卡、缪斯女神卡,只等您来!更多活动查询可下载建行手机银行,绑定龙卡信用卡公众号。

(赵夏奇)



识别图中二维码,极速办理建行信用卡

## 关心离退休人员

# 工行平顶山分行开展送温暖活动

本报讯 近日,工行平顶山分行对离退休人员开展专项走访慰问,对其中的困难人员、困难党员、复转军人等群体进行专项救助,共投入慰问资金40余万元、救助资金近10万元。

该行送温暖活动在春节前夕

动,采取集体慰问与重点关怀相结合、精神关怀与经济救助相结合。在集体慰问中,该行召开了老同志迎春座谈会和复转军人座谈会,通报了平顶山分行2018年经营发展情况,向全体离退休人员致以诚挚的问候和新春的美好祝愿。在

重点关怀中,对退休老领导和离休老干部上门慰问;对行动不便、年龄偏大、独自居住等特殊群体离退休人员,进门详细询问他们生活情况和身体状况,了解他们的需求;对生活困难人员、困难党员、老党员、老干部,送去了困难救助金和

慰问金,转达党组织对他们的关怀和问候。

离退休老同志对该行的慰问深表感激,纷纷表示将一如既往地关注和支持工行平顶山分行的经营发展,为社会和谐进步再聚正能量。(王为民)

# 工行融e购“邮币馆”开业了

本报讯 近日,中国工商银行融e购“邮币馆”开业仪式在北京举行。据悉,“邮币馆”是工商银行联合中国印钞造币总公司、中国金币总公司、中国集邮总公司、宝泉钱币投资有限公司在工行自营电商平台“融e购”上搭建的邮币收藏服务平台,可以为广大投资理财爱好者提供权威可靠、公

开透明、安全便捷的邮币收藏服务。这是国内首家银行系邮币收藏服务平台。

“邮币馆”是工行打造贵金属业务线上零售生态圈的全新尝试。工行将以投资收藏品为切入点,对B2C线上零售生态圈进行全新探索和前瞻布局。一方面,深入推进全量客户战略,以收藏

场景获客、以邮币产品活客,以专业服务黏客;另一方面,通过文化立意、金融支撑、互联网赋能,从单一的产品销售逐步向全生命周期的产品服务演进,不断满足客户对兼具艺术、历史、文化价值的“邮、币、钞”的投资收藏、保值增值需求。

据了解,融e购“邮币馆”内

目前有200余款精选产品,包括“猪年生肖纪念币”“2019版熊猫银币”“第一轮生肖邮票”等市场热度较高的产品。本次活动还展出了“第一至第五套人民币大全”“‘文’字邮票”等近百件珍稀藏品,彰显了邮币藏品的独特魅力和蕴含的历史文化价值。

(王会静)

## 冒雪忙营销 节日人不闲

本报讯 近日,农行鲁山县支行代收学费小分队不惧寒冷,冒雪忙营销,受到了鲁山县一高师生的好评。

2月9日是农历正月初五,寒气温人,天空飘着雪花,人们仍沉浸在浓浓节日气氛中。当天上午,农行鲁山县支行李怡蕾副行长与客户部徐远军经理,带领营业部骨干成员组成的代收学费小分队,前往鲁山县一高,开展代收学费业务。看到不惧寒冷,放弃节日休息时间上门为师生提供代收学费服务的农行工作人员,在场师生交口称赞。

代收学费活动共进行了三场。经过两天的不懈努力,农行人以真诚、优质、高效、专业的服务提前完成了任务。

(陈海 边钢领)