

多家银行停售3年期、5年期大额存单

专业人士:理财还需多元化

□记者 张秀玲

本报讯 近日,招商银行率先在银行App下架了3年期、5年期的大额存单,引发热议。4月16日,记者从我市银行业了解到,大额存单在我市部分银行仍正常发售,但也有银行取消了3年期和5年期的大额存单。

工行等多家银行大额存单正常销售

4月16日,记者在工行手机银行上看到,存期1个月、3个月、6个月、1年、2年、3年的大额存单都有额度。年利率分别是1.50%、1.50%、1.70%、1.80%、1.90%、2.35%。

农行平顶山分行工作人员告诉记者,该行大额存单正常销售,其存期和年利率分别是1个月、1.50%、3个月、1.50%、6个月、1.70%、1年、1.80%、2年、1.90%、3年、2.35%。

中行手机银行显示大额存单从1个月到3年期的都有售,其年利率从1.49%到2.35%。

建行平顶山分行有关人士告诉记者,该行大额存单目前正常发售,3年期其年利率是2.35%。

广发银行、郑州银行手机银行显示也有1个月到3年期的大额存单。

也有银行停售3年期、5年期大额存单

4月16日,记者在邮储银行手机银行上查询大额存单,点开大额存单页面显示,“暂无满足条件的产品,建议您查询其他产品”,在转让专区则有部分转让大额存单在售。记者咨询邮储银行平顶山市分行人员,得知目前该行大额存单确无额度,但已收到预通知4月30日会有一期,不过“预计发行当天就会售罄”。

采访中,还有多家银行已经暂停3年期、5年期大额存单产品。

中信银行手机银行显示,在售的大额存单仅有3个月、6个月和1年期的,大额存单页面提醒“更多购买选择请到大额存单产品转让专区”。然而,转让专区的大额存单剩余期限基本都是2个多月至1年多的,没有2年期、3年期、

5年期的。

中原银行手机银行显示,该行1年期大额存单年利率为2.05%,另有1个月、3个月、6个月的大额存单在售,但没有3年期、5年期的。中原银行平顶山分行有关人士称,该行3年期、5年期的大额存单确实没有额度了。

专业人士:可根据家庭情况多元化投资

根据其他媒体分析,长期存款和部分特殊存款产品的定价偏高,银行的负债成本仍然相对固定,与此同时,贷款利率明显下降,导致息差持续压缩,增加了银行的经营压力。在这种情况下,压降成本较高的中长期定期存款或存单可以更好地管理净息差,因此,不少银行就采取了控制资金成本较高的3年期以上的大额存单额度。

工行平顶山分行业内人士告诉记者,目前客户存款意愿较强,建议市民可适当进行多元化投资。在低利率时代想要获得较高收益,就需要多元化投资,将资金分散投资于债券、基金、理

财、保险等不同资产类别,以降低风险,并提高回报。

举例来讲,对于抗风险能力较弱的客户,该业内人士建议还是选择储蓄型产品,除大额存单外,还可选择工行的“智存宝”(定期定存),可实现定期利率保本保息。对于有一定抗风险能力的客户,建议将资产分散投资,从而实现规避风险、积累财富。如将60%的资金投放到大额存单等存款产品上,确保安全性;将20%的资金存在银行现金类理财上,满足安全性及流动性的同时,实现较高收益;将10%至20%的资金投入到保险上,特别是重疾保险或具有现金价值的年金保险产品;还有一部分资金可分散投资到基金定投、理财定投、黄金定投等定投类产品,平摊市场风险,实现较高收益。

这位业内人士还说,在低利率时代,理财需要综合考虑三要素:安全性、流动性和收益性。从而找到一个最适合自己的资产配置方案,来达成自己的生活目标。

工银私人银行获《亚洲私人银行家》两项金奖

本报讯 近日,香港《亚洲私人银行家》杂志公布“2023年中国财富奖”评选结果,工银私人银行从众多同业竞争者中脱颖而出,荣膺“最佳私人银行——国有银行组·金奖”及“最佳私人银行——企业家客户·金奖”殊荣。

《亚洲私人银行家》杂志作为全亚洲最有影响力的私人银行媒体机构之一,以其专业的报道和深度的数据分析深受私人银行与财富管理界

信赖。此次荣获《亚洲私人银行家》杂志两项大奖,标志着工银私人银行的综合化服务能力和企业家客群服务能力表现得到权威媒体的充分肯定。

中国工商银行以服务工商企业立行,始终坚持服务实体经济,与民营经济共成长。如今,工银私人银行坚守“人民金融”底色,秉承“以客户为中心”的初心和“君子偕伙伴同行”的服务理念,创新打造“伙伴同行,家

企欣荣”企业家伙伴银行服务体系。目前,“企业家加油站”服务平台已达1000家,覆盖境内外700个城市及地区,为客户提供多维综合化服务内容,相伴企业家客户勇毅前行。未来,工银私人银行将秉承“诚信相守,稳健相传”的经营理念,以打造“企业家伙伴银行”为目标,围绕“人—企—家—社”四重需求,不断打造综合服务生态体系,持续致力于服务人民美好生活、促进共同富裕。(王水记)

建行平顶山分行公司业务部大中型项目团队： 实干兴行 将不可能变为可能

□本报记者 张秀玲 张超/文
张五阳/图

建行平顶山分行公司业务部大中型项目团队始终坚持“走出去”的服务理念,坚决贯彻落实分行“大走访、大营销”活动要求,以实干兴行的担当精神和“我将无我”的奉献决心诠释对公业务团队奋斗的意义。

去年以来,在该行行长孙丙安、副行长唐方的统筹指挥和多次带队营销下,公司业务部大中型项目团队以真诚、专业、高效的金融服务取得了客户认可,使我市一批重点项目成功落地。比如,中国电力计划在河南投资建设合计2.4GW的新能源项目基本户的开立、舞钢市灯台架旅游开发有限公司4A景区基本户的开立、中能电姚电公司100MW/200MWh储能项目首笔贷款投放等。

受不利因素影响,去年,建行平顶山分行大中型企业贷款总体任务目标较年初新增8亿元。截至去年12月13日,缺口仍有20.3亿元。面对困难,公司业务部大中型项目团队成员没有退缩,而是理清思路、迅速行动。一方面,在该行领导的带领下,多次利用周末时间走访客户,开拓项目。另一方面,为了保证短时间内各项业务成功落地,公司业务部全体员



建行平顶山分行公司业务部大中型项目团队

颁奖词:面对目标,你们迎难而上,用坚持和勇气实现目标;面对业务,你们齐心协力,用细节和默契收获硕果。从-12.3亿元到新增8亿元,他们用20亿元的成绩为全行对公业务高质量发展贡献了不容小觑的力量。

工克服各种困难,连着一个月不休息,每天加班整理申报材料、推动项目进度。从项目的立项、尽职调查、综授,再到授信、审批、合同签订、放款等,大家都齐心协力、互相配合。功夫不负有心人,在去年的最后一天,该行对公大中型贷款在填补空缺的基础上,成功完成8亿元新增目标。

该团队认真审核信贷业务办理流程中的每一个细节,在方案的设计、授信的申报、放款等各项业务上,

充分展现了一个出色对公业务团队的专业素养,取得了骄人成绩:拓展债转股业务并实现落地5亿元;实现全市首笔政府清偿企业欠款贷款资金的发放,且该项贷款余额位列全市第一位;不断开拓国内信用证、福费廷等业务,在不增加客户融资成本的前提下,创造了可观的额外收入。



工行种植e贷： 便捷贷款“润”春耕

本报讯 春暖花开,莺飞草长,田间地头备耕忙。记者从工行平顶山分行获悉,为扶持村民播种希望,助力小微企业成长,工行推出的种植e贷最高能贷1000万元,最长能贷5年。

种植e贷是工行基于土地权属、种植规模等经营情况,为农业种植户打造的专属融资产品,支持农户、新型农业经营主体申请办理。

种植e贷的产品特点是:种植专属,申请门槛低;最长能贷5年,随借随还;最高能贷1000万元,充分满足融资需求;其年化利率为3.45%起(以实际审批为准)。

办理条件是:申请人为农户或为家庭农场、农民专业合作社、涉农小微企业的法定代表人,年龄在18(含)周岁至65周岁(不含)之间,信用记录良好;申请人应具备种植经验,有相应土地的经营权;贷款服务行要求的其他办理条件。

客户以农户个人或家庭农场、合作社等经营实体名义办理,办理流程如下:

第一步扫码:扫描(下方)二维码,跳转至手机银行种植e贷申请界面。

其他办理路径:打开个人手机银行,依次点击[贷款—普惠贷—经营快贷]选择“种植e贷”。

第二步申请:点击“立即申请”,可选择以经营实体或个人名义办理,录入申请信息,按照页面提示完成申请。

第三步查询:申请完成后,可在产品介绍页面点击“申请进度”进入“进度查询”页面,查看业务办理进度。

第四步提款:以个人名义办理的客户可在个人手机银行首页点击[贷款—小微e贷—我有信用—马上贷款]前往提款;以经营实体名义办理的,登录企业网银或企业手机银行进行提款。

详情可咨询工行平顶山分行各网点或致电95588。(张秀玲 王水记)

