

我市投资者 秒杀 469 万元国债

追求稳定收益的中老年人 ,银行没开门便在守候

抢国债就像抢春运火车票！眼下 ,很多投资者用这样的话来形容国债畅销的场景。

在资产配置越来越难的今天 ,国债受到追求稳定收益的投资者的热捧。



邮储 + 薪卡

代发工资

方便快捷

附属优惠较多

可用于贷款、理财

见习记者 舒姿

等我赶到银行的时候已经卖完了。这几日 ,市民林大妈为抢不到国债而遗憾。10日 ,第二期凭证式国债正式开售 ,虽然受央行降息影响 ,国债利率均下调 0.1% ,但在我市销售依旧火爆 ,不少网点被 秒杀 。据人民银行永康市支行数据显示 ,我市共销售了 469 万元的国债。

销售当日行里特地把营业部窗口全部打开 ,也只有幸运的 5 个人抢到。邮储银行九铃路直属营业部章美园说 ,有投资者 7 时 30 分就在门口排队 ,普遍是中老年人。此次国债最大发行总额 300 亿元 ,其中 3 年期 150 亿元 ,5 年期 150 亿元 ,利率分别为 3.9% 和 4.32%。

利率优势并不明显的国债为何总被 秒杀 ？业内人士表示 ,从去年下半年以来 ,央行连续降息之后市场资

金充裕 ,存款利率、理财产品收益率接连下滑。据了解 ,银行理财产品上周累计发售人民币非结构性理财产品 885 款 ,平均预期收益率为 3.93%。当然 ,期限较长的理财产品收益率会相对再高一些。其次现在股市并不稳定 ,购买收益稳定的国债成为相对较好选择 ,屡屡在短时间内售罄。

现在经济条件好了 ,购买金额也是一路攀升 ,以前 1 万元、2 万元 ,如今买个 10 万元不算多 ,50 万元频频出现。

在采访中 ,记者得知老年人也有过投资其他理财产品的尝试 ,如银行理财产品、P2P 理财等。但是随着央行数次降准降息 ,加上股市近期震荡 ,银行理财产品年化收益跌破 4% ,P2P 倒闭、跑路 对于投资者而言 ,资产配置越来越成为一个难题 ,尤其是中老年人。

不少银行理财经理反映 ,前两年 P2P 确实抢走了不少中老年客户 ,他

们做的广告可谓铺天盖地 ,难免不让人动心。如今 ,他们又从 P2P 手中抢回了一部分客户。特别是购买国债的客户 ,因为其有国家信用背书 ,投资安全性受到投资者的普遍肯定 ,投资者纷纷回流。另一方面 ,投资国债有利于较早锁定中长期投资的回报率 ,这也是当前各类产品收益走低情况下国债反而火热的原因之一。

银行理财师建议 ,只要规划好现金流 ,各个年龄段的投资者均可配置一些国债。在选择国债理财之前 ,先规划好未来三五年的现金流 ,对 70 后、80 后来说 ,可以配置一些普通债券 ,来博取更高的综合收益率 ;对于 50 后、60 后的养老资金 ,基本可实现一朝买国债 ,三五年不费心。业内人士普遍认为 ,在利率下降通道时期 ,一次性地锁定三五年的收益率 ,可以更好地对抗通货膨胀。

刚激活了 邮益宝 ,以后发了工资就能有收益 ,大赞。经济开发区某企业员工陈先生开心地说 ,该企业与邮储银行永康市支行签约了薪资代发业务之后 ,有了邮储 + 薪卡 的员工既可领工资 ,又能贷款、理财 ,深受员工欢迎。

代发工资业务是企业委托我行为其员工开立个人结算账户 ,代发工资 ,员工持卡 (或存折) 领取的一种免费服务。邮储银行个人金融部陈艳萍介绍 ,目前 ,我市已有 1500 家企业开通该项业务 ,给企业带来便捷。

据了解 ,代发工资专属卡种 + 薪卡 自带五项优惠政策 :免收工本费、小额账户管理费、借记卡年费 ;每笔代发工资业务均享受免费资金到账短信通知 ;行内跨省异地取现手续费 ,每月前 2 笔每笔 2500 元以内免费 ;行内跨省异地预约转账 ,每年前 12 笔免费 ;ATM 跨行取现手续费 ,每月前 2 笔每笔 2500 元以内免费。

除此之外 , + 薪卡 还推出专属理财项目 ,理财产品可预约购买 ,从容购买热销产品 ,告别秒杀 ;客户在办理卡激活时 ,系统能联动加办 邮益宝 业务 ,客户可设定留存金额 ,留存金额以上部分自动申购 邮益宝 。

业内首款个人财富 互联网+池化 产品落地

浙商银行发力消费金融转型

随着消费转型升级 ,网购、海淘、出国旅游等新消费热点稳步发展 ,消费金融市场规模正随着整体信贷规模一同增长 ,机构研报判断年复合增速有望达 20%。在这一背景下 ,浙商银行积极研发消费信贷产品 ,创新贷款模式 ,借助互联网新技术 ,满足客户不断升级的消费需求。

业内首推个人财富 池化 管理

5 月 11 日 ,浙商银行发布业内首款个人池化授信融资产品 增金财富池 ,标志着零售业务也进入 池时代。同时 ,该行发布了 众筹梦想 Visa 卡 ,在业内率先推出 个人金融资产联动信用卡额度 服务。

具体来说 ,增金财富池 采用 互联网+池化 业务模式 ,支持个人将持有的理财产品、电子存单等流动性较弱的金融资产及房屋、个人信用等非金融资产 ,入池生成授信融资额度 ,可一站式实现理财、融资、增信等 ,解决了金融产品中一直存在的流动性与收益性不能兼顾的难题。

另一方面 ,针对银行贷款办理手续烦琐、放款时间较长的难点 ,增金财富池 提供全线上服务 ,免去客户跑

网点、交材料、等审批等流程 ,下载 APP 后手指轻点即可 秒 获贷款。

浙商银行个人银行部总经理陶嵘介绍 ,财富池在急需资金周转、购买大件商品、海淘和出国旅游刷卡消费时很管用。

比如 ,小明在 4S 店看中了一辆 30 万元的车 ,同时 ,他买了浙商银行 30 万元定期理财。这时 ,只需登陆手机银行 APP ,将这笔理财线上转入个人财富池账户 ,可立即获得 25 万元贷款 ,实时入账 ,也可将理财入池资产转化为信用卡额度使用 ,将持有的浙商银行信用卡额度提至 30 万元。如此 ,既不用担心提前取出理财产品损失收益 ,还获得最长达 56 天的刷卡免息期。 陶嵘说。

他进一步介绍 :又如 ,小明在出国旅游购物时 ,看中了一件等值 5 万元人民币的商品 ,可所带 Visa 梦想卡中的额度不够。此时 ,他只需用手机银行操作 ,通过 个人金融资产联动信用卡额度 服务 ,提升 Visa 梦想卡额度 ,理财消费两不误。

池化 融资 引领消费金融转型

专家认为 ,浙商银行池化融资概

念在同业中较为领先 ,此款个人池化产品是零售领域的再次创新 ,利用 互联网+ 手段积极开拓消费金融业务 ,也是商业银行转型的又一举措 ,有望引领个人流动性管理新趋势。

该行行长刘晓春表示 ,个人财富池创新了个人资产 池化 融资模式 ,并通过全流程 线上化 操作 ,提供了高效便捷的用户体验。未来浙商银行将以打造专业的 个人财富管家银行 为发展方向 ,全力推动个人业务跨越式发展。

值得一提的是 ,作为唯一总部在浙江省的全国性股份制商业银行 ,浙商银行早在 2014 年 ,就提出 池化 及 互联网+ 概念 ,围绕企业降低融资成本、提高业务效率两大核心需求 ,在公司业务、同业业务和个人业务三个领域陆续推出票据池、出口池、财富池等新业务模式。个人业务方面 ,浙商银行年初已发布线上理财转让 财市场金融服务平台。

未来 ,浙商银行将继续完善 增金财富池 产品功能 ,扩大入池品种 ,优化操作流程 ,提升用户体验 ,致力成为更专业的 个人财富管家银行 。

咨询热线 :87576768
网址 :www.czbank.com

陈艳萍说 ,市邮储银行针对开通代发工资的企业也有配套贷款优惠政策 ,信用卡可团体办理 ;可申请消费贷款以及主动授信消费贷款 (手提贷) ;对公贷款利率优惠 ,代发企业高管个贷优惠等。

作为百年品牌金融机构 ,邮储银行网点分布广 ,服务功能齐全 ,服务时间长 ,节假日照常营业 ,并有 24 小时自动存取款机 ,为员工提供提取工资、汇款回老家等 一站式 贴心服务。

据悉 ,随着工资代发业务被我市越来越多的企事业单位所接受 ,现已很少看到企业财务人员提着一袋子钱给员工发工资的情景 ,无形中降低了企业运营成本 ,保障企业资金安全 ,提高工作效率及员工满意度。

