

央行节前节后实施变相加息 理财产品预期收益率变化不大

近日,央行接连“出手”上调了逆回购利率和常备借贷便利(SLF)利率。其中,7天、14天、28天的逆回购利率各上调了10个基点,上调后的隔夜、7天、1个月常备借贷便利(SLF)利率分别为3.1%、3.35%和3.7%,此前利率分别为2.75%、3.25%、3.6%,引发了市场的关注。

记者 舒姿

理财产品收益影响不大

央行变相加息的动作,对银行理财产品有何影响?记者从我市各大银行近期发售的理财产品看,并未出现大的波动。如交通银行永康支行发行的95天理财,预期年化收益率4.5%;招商银行永康支行发行的90天理财,预期年化收益率4.5%等。

招商银行永康支行理财经理徐斌告诉记者,春节这段时间往往是理财产品收益率较高期。出现该现象主要是银行为了吸引客户,防止大额资金流失。理财产品多是银行自身投资、运营的产品,所以银行对理财产品预期收益率的调整主要依据市场需求和

市场行情,因此受加息影响较小。

业内人士表示,央行此举是收紧资金流动性的一个信号。理财产品预期收益率主要根据每家银行储备的流动资金来确定。目前,影响不明显,银行的理财产品预期收益率也维持原状。央行近来的货币政策操作,越来越多地集中在银行间货币市场。利率市场化以来,央行调整存贷款基准利率的意义已经没有以前那么大。

央行此举释放哪些信号

在春节前,央行直接提高了6个月和1年期MLF(中期借贷便利)利率,来引导市场利率走高。业内人士都把央行的这一行为解读成变相加息,在这里加息之所以要打上引

号,是因为它不同于通常意义上央行直接对存贷款基准利率的调整,而是央行通过与银行间短期资金交易将利息抬高。

春节后同时上调逆回购利率和SLF利率,可以看作是央行节前加息动作的一个延续,或者是强化。加息后,金融机构获取资金的成本在变高,对于银行而言,手中能够运作的流动性资金就显得更加金贵了。

此次尽管上调利率幅度不大,都是比较低的幅度,但也表明了央行实施稳健中性的货币政策的考虑和方向,提供一个政策的意图,让市场能够比较清晰地了解。作用有两个方面,一个就是在保持市场流动性稳定,同时流动性的成本比原来要高。

邮储银行推出扫码支付系统 手续费率低至0.3% 统一制作正规台牌

近日,邮储银行永康市支行推出商户扫码支付系统。该收单产品是小微商户移动支付新模式,集微信、支付宝等多码合一的商户扫码收款功能,支持借记卡和贷记卡。

邮储银行永康市支行个人金融部陈艳萍介绍,此次推出的商户扫码支付系统是封闭式操作,支付环节包括二维码的生成,及扫码的确认、支付等,全程通过邮储银行系统,并统一制作扫码台牌。这解决了最大的安全性问题。

据了解,所有商户的二维码生产由邮储银行控制,和支付宝、微信的二维码可扫描任何二维码不同,邮储的二维码是邮储银行专有。所有的信息都被银行掌握,银行控制整个交易流程。这个二维码只是扫一个商品信息,不会把客户的账户资金信息扫走,不会出现被外部攻击的情况。这也意味着,安全性会相对高一些。陈艳萍说,所有的商品信息、交易信息、资金信息,都在邮储手机银行的防火墙之内闭环运作。

目前,邮储银行的商户扫码支付已经第三方安全监测机构做了外部安全攻击监测,电子银行所有业务的密钥等安全证书均经过中国金融认证中心的认证。

邮储银行解决了最大的安全性问题,对普通商户而言,还有许多实实在在的实惠。即免提现手续费,提现额不计入个人网络支付总额度,资金自动到账,商户手续费只需0.3%等。后期邮储支持开展微信、支付宝的官方活动(如满减、打折等),可提升店内客流量。

那么,需要办理的商户该如何操作呢?陈艳萍说,无论你是开餐馆、甜品店、服装店,还是超市、便利店的商户均可办理,只需提供营业执照、身份证、银行卡,扫邮储银行浙江分行或杉德浙江分公司的公众微信号即可注册。一切材料完备,3个工作日后送台牌上门。更多详情请咨询邮储银行永康市支行。

热线电话:87128068



金华地区注册码

投资基金请从正规金融机构购买 提醒市民在日常理财中需特别注意风险防控

记者 舒姿

本报讯 近日,基金公司的直销代办,被监管层正式认定为违规操作。监管部门称,直销代办与《基金法》和《基金销售管理办法》的规定不相符,要求辖区基金公司就自身情况进行梳理自查,禁止开展新的直销代办业务。

基金直销代办,多是基金公司

与第三方金融机构合作,由他们推介客户直接作为基金公司直销客户。而银行多是作为代销机构运作。农业银行永康市支行胡业深表示,代销资格管理严格,造成市场上一些没有代销资格的机构去做代销,形成一定风险隐患。

为此,监管层此次对直销代办做出明确定义,严格区分直销与代销业务的边界。根据监管要求,无论外

部机构是否具有代销资格自此均不允许开展直销代办业务,对已开展的、签订协议的直销代办业务,基金公司需进行梳理,评估以上业务对公司的影响程度,通过沟通协商解决。

其中还特别提到,对于诸如腾讯理财通等网上引流、互联网直销前置的网上业务模式,待监管部门与行业进一步讨论。为此,市民在日常理财中,需特别注意风险防控。

工商银行永康支行优秀人物事迹系列报道 徐晶贞:做客户的知心朋友

座右铭:工作中享受快乐
快乐中奋力工作

徐晶贞,现任工商银行永康支行个人业务部副经理兼财富管理中心主管。2006年她被金华市银行业协会评为金华市银行业文明规范服务先进个人;2010年被评为浙江省分行最佳服务明星;2013年被评为浙江省分行优秀个人客户经理;2016年荣获中国工商银行“五一劳动奖章”。

财富中心成金字招牌

2013年,因业务发展需要,工行永康支行成立财富中心,徐晶贞转岗负责这个中心的业务和管理。该中心成立后,通过优化资源配置、完善功能建设,各项业务水平都得到长足发展。四年来,永康支行私人银行客户由29户上升为218户,总资产从4亿元增长到38亿元。财富中心由成立初期的3人发展成14人,涌现出了一批优秀的青年技术骨干,成了培养优秀金融后备力量的摇篮。

工行永康支行财富管理中心财富顾问团队强势崛起,已成为当地金融系统中响当当的金字招牌。



工作中的徐晶贞

用心做事 诚心待人

对徐晶贞而言,每一位客户都是朋友,每一位同事都是亲人。她真心付出,用心维系,珍惜和每一个人相处的每一分每一秒。在客户心中,她不仅是一名专业的财富顾问,更是知心朋友;在同事眼里,她不仅是一位负责人,更像是一位家长。

四年来,徐晶贞偕同财富中心团队组织了多场客户团拜会,2016年开展了首届客户子女财商训练营活动,

得到社会各界赞誉。

徐晶贞,这只财顾队伍的“金凤凰”,十六年如一日奋战在个金岗位上。她以自己的实际行动,拼搏奉献,尽责守职带领团队在平凡的个金岗位上创造出了不平凡的业绩,奏响零售转型发展最强音。未来,她将继续立足岗位,彰显个人魅力;立足本职,充分发挥青春和智慧,在工商银行永康支行私人银行业务发展的征程上,继续努力,拼搏不息。