

互联网大佬掌勺的黄金投资出新招 微黄金’催热线上黄金理财

□记者 舒姿

近年来,国内掀起‘追金’热潮,一些机构顺势推出线上黄金理财产品吸引投资者。年初,腾讯推出黄金红包,它是腾讯财付通与中国工商银行合作推出‘微黄金’的衍生业务之一,线上黄金理财因黄金红包火了一把。

微信红包出新玩法

“微信红包出了新花样,黄金红包你收到了吗?”市民陈婷第一次收到黄金红包后,便在微信朋友圈分享这一信息。
“这几日,行里的同事不少成功发

送黄金红包,操作不难。”工商银行永康支行公司业务部赵王政说,首先,搜索关注‘腾讯微黄金’微信公众号,据提示操作,即可发红包。如果当前账户没有黄金余额,则需先购买黄金储备。
据了解,黄金红包业务以工商银行的黄金产品为基础,由财付通提供在线黄金交易服务。工商银行负责黄金买卖交易以及资产安全管理,财付通保障支付交易资金安全及提供客户咨询。黄金红包以毫克计,日常最高能发1000毫克。

投资者看好线上市景

“黄金红包既可玩,又可满足我们

上班族一定的理财需求。”陈婷表示,实时微信购金不但操作方便,而且也可分摊成本、分散投资风险,未来她会考虑把‘微黄金’考虑到每月的理财计划中。
市民收到的黄金红包存入用户的“腾讯微黄金”账户中,价值随上海黄金交易所金价波动而变化。黄金红包同样可以套现。微黄金可以说是一种避险型资产,适合当作一款长期资产配置工具。
业内人士认为线上黄金理财近期走热,一方面是黄金在当下大类资产中的吸引力和号召力不错,二是互联网平台希望复制类似余额宝的成功。

农业银行永康市支行理财师风采展示 胡业深 致力成为客户的金融智囊

□记者 舒姿

胡业深,中国农业银行永康市支行财富中心主管,工商管理学硕士。他曾获‘第八届福布斯富国中国优选理财师全国十四强’“金华银行业协会十佳理财师”等荣誉称号,持有银行、证券、黄金等从业资格证书,目前负责个人高端客户的资产管理。
作为一名打理客户金融资产超过10亿元的财富顾问,他秉承农行私人银行‘恒业行远、至诚相伴’的服务理念,为客户提供1+1+N的服务。他更为客户搭建平台,进行资源对接,成为客户终生的财富顾问。那么,胡业深是如何服务私人银行客户的呢?

真诚服务赢得客户

私人银行是专门为社会富裕人士提供以财富管理为核心,专业性高、私密性强的一揽子高层次服务。其重要的特点是根据客户的需求提供量身定制的金融服务,涵盖资产管理、投资、信托、子女教育规划及遗产传承等广泛领域的金融管理。提供由专职财富顾问一对一的服务及个性化的产品组合。并且包含了出行管家、健康管家、休闲管家、品鉴管家、社交管家等五大增值

服务。私人银行服务逐步成为客户的好参谋,好帮手,好伙伴。
吕先生是我市的一名企业主,签约的时候,胡业深得知吕先生家人急需寻医问诊,通过农行私人银行的增值服务,成功预约了名医。事后,吕先生很满意,觉得农行的私人银行名副其实,值得长期合作。为此,吕先生把其企业和个人业务转到农行办理,还每年拿出50万元进行基金、保险等投资,储备他的养老金。

专业水准赢得信赖

近两年,资本市场行情微妙,无形中理财师提出了更高要求。当时,胡业深判断,利率市场下行,债券牛市持续。通过沟通,他的客户大部分资产购买了养老型债券和偏债型基金。因资产配置合理,最终客户还是得到了较好的收益。通过这次合作,粘合了胡业深和众多客户之间的关系。
胡业深说,工作的成功靠的是良好的职业操守。一直以来,他秉承做事先做人。第一次接触客户,他首先切实了解客户个人及家庭的需求,再做下一步的资产配置。每天,胡业深时刻关注市场变化,及时把信息传递给客户;另一方面实时提升专业素养,提高客户的认



胡业深近照

可度。最后,胡业深积极开展创新,为私人银行客户提供定制产品和服务。
金融界有句名言‘理财师做的是博众家之所长即整合资源,结合自身专业知识,真正成为客户的金融智囊。’金杯银杯不如客户的好口碑”,诠释的正是理财师的形象。胡业深表示,理财师适合他的性格,贴近他的内心,让他坐看潮起潮落,笑对云卷云舒。胡业深表示,今后他将一直以真诚的服务、专业的素养、良好的职业操守,为私人银行客户服务,与农业银行共成长。

邮储银行推出新产品‘邮享贷’ 线上办理,5分钟即可贷款30万元

如果你是邮储银行永康市支行的代发工资客户,那么,又一项福利来啦。邮储银行最新开发的‘互联网+’贷款产品“邮享贷”,不用提供任何资料,只需登录网上银行或手机银行,经过简单几步操作,最高30万元的贷款5分钟即可到账。
据了解,“邮享贷”一经推出,就得到客户热烈响应。同时,对客户提出关于‘邮享贷’的相关问题,邮储银行永康市支行个人金融部程建永做了解答。
有客户一开始会疑虑,为什么不用提供任何资料就能贷款,而且利息还这么低?其实这不难理解,因为如果在邮

储银行代发工资时间较长,信用较好,自然而然成了邮储银行的VIP客户,“邮享贷”相当于是对VIP客户的回馈。
而对客户最关心的能贷多少钱这个问题。程建永说,客户可登录邮储银行网上银行或手机银行查询贷款额度,一般为年收入的90%。如果出现邮储银行代发工资,而没查询到贷款额度该怎么办呢?这也是不需要着急的事,邮储银行对代发工资单位是分批开通业务,只要稍等几日即可查询信息。
程建永说,贷款期限一般为1—24个月。贷款利率实惠,月息不足5厘。可提前还款,邮储银行不收任何手续

费,当天贷款,第二天就能还款,利息按1天算,随借随还。
接下来,程建永还专门介绍了线上申请流程。网上银行申请流程为‘客户登录网上银行,然后点个人贷款,再点“邮享贷”的个人申请项,按提示填写申请信息,勾选‘协议’点确认后,即完成了整个申请流程。
手机银行申请流程也不难,客户只需登录手机银行,进入金融界面,点击贷款服务,选择‘邮享贷’再填写申请信息,勾选‘协议’确认后,贷款成功。更多详情咨询邮储银行永康市支行。
热线电话 87128825

工行永康支行个人贷款 业务的发展行情喜人 金额不论多少 合规就给放款

□记者 舒姿

今年,工商银行永康支行加快个人贷款业务发展,把原来分散在各营业网点的信贷员整合为个人贷款业务中心。该中心现共有员工13位,以个人住房按揭贷款、个人消费贷款等重点业务为切入点,实现个人贷款业务的稳步发展。

“1月份,全国房贷额度趋紧,我行信贷员不怕辛苦连续3日凌晨12时开抢额度,为的就是让客户顺利贷到款。”该中心负责人陈汉强说。此外,中心还推出公积金组合贷,方便有公积金缴存的客户同时办理公积金与商业银行贷款。
陈汉强介绍,成立个人贷款业务中心是为了方便客户贷款,所以,中心原则就是金额不论多少,合规就给放款。尤其是贷款数额不多,但有迫切购房需求的客户,中心会帮助他们顺利完成贷款。同时,在一手房按揭资源竞争日益加剧的形势下,中心积极联系二手房中介机构,推出一手房、二手房按揭贷款同等办理的政策,不断提高同业竞争水平。另外,结合家家乐消费贷,引导客户积极办理分期付款业务,减少装修等带来的资金压力。

如今,工行已于我市80%以上的房产商、二手房中介建立战略合作伙伴关系。业务量的增加使信贷员常采取‘白加黑’的工作模式。“白班”联系客户签字、提供资料,合格一个投放一个;“夜班”为客户整理信贷资料,从不耽误客户买房计划。对于个别有特殊需求的客户,个贷中心的员工主动采取上门办理,方便客户。
“行里小姑娘、小伙子都很拼,许多把谈恋爱的时间都奉献出来。”陈汉强谈到自己爱徒,不由夸奖起来。在办理按揭过程中,需要对资料进行整理、填写、录入,协助准备购房合同、收入证明等资料。所以,做成一笔贷款需花不少精力,但他们没有丝毫懈怠,客户有需要,他们就出现。

常规情况下,贷款成功后信贷员就算完成工作,但工行个人贷款业务中心的信贷员却不这么想。在个人贷款业务中心办公室的橱柜里,整齐地排列着每个借款人的档案,里面有客户信用、资产等档案。这时,信贷员会根据客户的资产情况,当起他们的投资顾问。正是如此,不少客户成了工行永康支行金融生态圈中的一员,真正享受到成熟便捷的金融服务。