

三年期利率3.8% ,五年期利率4.17% 今年首期国债继续被投资者追捧

记者 舒姿

我行在3月10日代理发行财政部2017年第一期、第二期凭证式储蓄国债。准备购买国债的朋友,请提前做好准备。近日,邮储银行永康市支行理财经理朱华在微信朋友圈里发了这样一则信息。与朱华预想的一样,发售当日早晨,该行的百万额度几分钟就发售一空。

中国人民银行公告显示,2017年储蓄国债(凭证式)第一期,三年期利率3.8%,第二期五年期利率4.17%,3月10日至19日发售。虽说利率不是特别高,为何首期国债还是受到如此高的关注?

朱华表示,一般来说,当11月发售完当年最后一期国债后,中间间隔近四个月,且经历春节,节前到手的年终奖,以及收拢结算

回来的贷款等,市民手头的资金得到了一定的积累,需要找个投资理财的好去处。于是,首期国债热销在情理之中。

从近两年的发展来看,市民偏向购买理财产品、基金、股票等进行投资,这样一来整个投资市场日趋活跃。另外,银行代销国债、基金、保险等带来的业务收入开始逐步上涨,代销业务渐渐成为银行的一个重点。

简单业务智能办理 复杂业务预约办理 工商银行推进 新服务心满意 系列活动

记者 舒姿

围绕如何提升银行服务效率,工商银行永康支行又有了新动作。该行以客户为中心,积极给客户id提供多元化、个性化服务,扎实推进工商银行总行提出的“新服务心满意”系列活动。

如今,市民前往我市14个工行营业网点,可看到一台台智能终端机、发卡机位于大堂显眼位置,办理基础业务全部实现“少填单、少签字、少输密、自动审批、快速到账、一键购买理财产品”这种“客户自助+协助服务”的智能化服务模式,使得开户、理财、汇款、挂失等多项个人业务实现离柜化处理,对柜面排队等候客户实现有效分流。

同时,从柜员岗位脱离出来的员工组成了一支大堂经理队伍。他们不仅熟练操作各种自助设备,还时刻体现金融服务的“热度”,积极应答客户的询问。更关键的是做好客户分流工作,主动引导客户到合适的自助服务区,实时减少一下子涌入的客户对柜面或自助区造成的压力,也缓解客户排长队的现象,提高营业网点整体服务效率。

值得一提的是,针对营业网点不同时段出现的高峰期,营业网点工作人员创新开展“厅堂微沙龙”活动。如双休日时,一般父母带子女办业务情况较多,这时工作人员会现场教小朋友识别各种面值的纸币,辨别真钞、伪钞。在特定节点,遇“3·8国际妇女节”,工作人员则开展女性理财专题讲堂等。这些活动的开展,让客户一边办理业务,一边还能得到金融知识的灌输,增强了客户的黏合度、满意度。

通过“厅堂微沙龙”这一载体,工作人员还积极向客户推荐扫码取现、手机汇款、快捷支付管理等便捷类金融服务以及充值缴费、预定火车票、交警罚款等生活类应用,这让金融和生活服务有效结合起来。工作人员还借助微信、微博等社交媒体渠道建立固定联系群体,让客户能快速找到自己的理财顾问。

简单业务实现智能化办理,那么复杂业务如何提速增效呢?针对复杂业务占用柜面时间长的问题,工商银行永康支行逐步推出个人客户预约服务,客户可通过网上银行、手机银行、融e联等线上服务渠道进行业务预约,银行通过后台复杂业务预处理的方式,对客户业务处理进行预判和准备,并安排客户在预约时间内适度优先排队。

农业银行永康市支行理财师风采展示 吕苗苗:做好资产配置 收获稳稳幸福



工作中的吕苗苗

记者 舒姿

吕苗苗,本科学历,经济学学士。现为农业银行永康市支行财富顾问,拥有基金、保险、理财等多项职业资格证书。截至目前,吕苗苗管理的理财客户金融资产达2亿元,平均每天接待到访客户30位,成了客户眼中的“理财明星”。

做金融知识的分享者

经过多年工作实践,吕苗苗认识到,理财经理提供给客户的是顾问式服务,从客户的实际需求出发,提供私人订制的理财计划,在提高客户资金综合收益的同时,让客户也学会理财知识。

那么,吕苗苗是如何将自己专业的财富管理知识与客户分享的呢?

章姐是我市一名成功的私营企业主,日常资金流动频繁,活期存款就超百万元。在一次交谈中,吕苗苗了解到章姐苦于这笔资金的频繁使用,无法让其获得可观的收益。怎么办好呢?思维活跃的吕苗苗当即帮她制作了一份理财规划:首先,建议签约农行“活利盈”存款,既可随取随用又能有收益。其次,考虑到有部分资金是她一个月后才使用,建议配置一款短期30天的理财产品。最后,吕苗苗从章姐家庭总体需求出发,建议每月投资股票型基金5000元,收益可作为儿子的教育基金。章姐开心地说,没想到理财还有这么多窍门,只是同理财经理聊个天的功夫,再顺便做个资产配置,就可多出一份买衣服的零花钱。

吕苗苗就是这样坚持和客户分享金融知识,教会客户多种理财方法,学会运用多种理财工具。她说,专业上让客户优化资产配置是她职责所在,心理上让客户感到放心安心是她价值的体现。

做好资产配置是关键

吕苗苗说,银行投资理财,风险与收益成正比,收益高必然风险大,风险小的必然收益低。现金类资产包括现金、银行存款、货币市场基金和期限小于7天的债券逆回购等,这

类产品特点流动性强,固定收益类资产包括:国债、金融债、企业债、可转债、短期融资券、央行票据和债券型基金等,这类产品的特点是收益一般但比较稳健,正所谓“稳稳的幸福”;权益类资产包括股票、股票型和混合型基金、权证等,这类产品特点风险偏大,回报率较高,以小博大的典型。

吕苗苗提醒,投资者千万不可急于求成,想着一夜暴富,想要获得长期稳定的收益,投资理财需要分散投资,做好资产配置。对于年轻的白领,她建议目前客户的总资产中30%可配置现金类资产,30%可配置固定收益类资产,其余40%则可配置权益类资产;对于年龄相对较大的客户,可以减少权益类资产,增加现金类和固定收益类的配置。总之,资产配置与生命周期、期限、流动性等要求因人而异。

吕苗苗说,资产配置作为一种理财概念,可多元组合、风险对冲。投资者应根据其投资计划的时限及可承受的风险,来配置资产,让资金灵活地转动起来。



扫一扫关注吕苗苗

手头资金紧 工行分期来帮忙 购车、房屋装修、旅游、留学等均可办理

成立于2008年的工商银行永康支行分期中心,经过8年的发展,汽车分期业务占总业务量达80%,与主流汽车经销商均建立合作关系。

该行分期中心主管朱新新介绍,工行汽车分期付款业务是针对大众购车者推出的一款新型贷款业务,具有受众面广、额度高、期限长、费率低、手续简便的特点。汽车分期付款以牡丹信用卡为载体,申请人通过工行指定的合作车商申请办理,支付购车首付款后,1-3天审批放款,爱车轻松拥有,提前实现市民购车梦。

在汽车分期业务取得长足发展后,工行再推“家家乐”分期业务,重点支持在该行办理住房按揭贷款客

户、公务员及事业单位正式员工、个人住房公积金缴存客户、代发工资客户等办理。客户可在授信额度内进行分期消费,本金分期偿还,用于满足家庭装修、购车、教育、婚庆、旅行等各种消费需求。担保方式一般以信用方式为主,最高额度达100万元,循环使用,最高可分60期5年还款,免年费、零利息,更享分期手续费率优惠。

朱新新介绍,近两年,工行大力推进信用卡分期业务,从客户切身需求和利益出发,多渠道开展“家家乐”分期业务,取得了良好的效果。如对存量住房按揭贷款客户进行筛选,提取评分高、还款记录良好的客户列

项,制作“家家乐”客户台账,再通过客户经理一对一联络进行精准分期业务服务。同时在我市优质楼盘发放宣传单并讲解细则,宣传“家家乐”分期付款业务,满足客户家庭装修等方面的需求。通过以上措施,“家家乐”分期业务得到购房客户的关注,提高了同业竞争力,对扩大按揭市场份额起到了促进作用。

为方便还款,朱新新建议客户可在办牡丹信用卡时,配套办一张理财金卡,这样就可一卡解决消费,一卡实现无忧还款和理财。更多详情请咨询工商银行永康支行。

热线电话:89298329