

长假来临, 专属银行理财产品如何买?

为吸引投资者, 临近双节和季末时银行也适时推出节日专属理财产品, 平均收益均高于全市场产品的平均收益, 有极强的市场竞争力。但有业内人士提醒, 不要光因为收益高就盲目购买。 ■ 记者 邹传科

注意: 看清产品募集期

融360理财分析师刘银平分析, 此类专属理财有几个特点: 一、收益率一般比银行在售的同类理财产品高0.1-0.2个百分点; 二、期限大多较短, 大多在3个月甚至2个月以内, 半年以上的产品很少; 三、募集期偏长。

“普通理财产品的募集期平均在6天左右, 但是如果碰到节假日募集期就会拉长, 因为很多产品都是在节后计息。所以, 如果遇到国庆、春节这种长假的时候, 募集期十天以上很正常, 有时候甚至会长达半个月, 这样就会造成严重的资金站岗问题, 拉低理财产品的实际收益率。”刘银平说。

比如, 某行发行的一款国庆特别版人民币理财产品, 风险等级是PR2, 预期收益率是5.3%, 期限是217天, 募集期从9月26日到10月9日, 共14天。如果投资者9月26日就买了这款产品, 那么资金占用时间一共是217+

14=231天, 实际收益率只有4.98%。

理财师: 不建议盲目购买

有投资者认为, 如果募集期限过长, 那等10月10日再去买不就行了吗? 对此, 刘银平表示, “实际上银行在发售这类节日专属理财产品都会进行宣传, 卖得很快, 有时一两天额度就没了, 等到募集期后段去买很有可能就买不到了。”在他看来, 如果期限短、募集期长的节假日专属理财产品要谨慎购买, 不过如果期限比较长, 比如在半年以上, 则募集期对实际收益率的影响就会比较小。

“如果你正好有理财需求, 并且这类理财产品适合你, 那么不妨购买, 毕竟收益高了一些。”刘银平说, 比如平时银行90天理财产品的预期收益率是4.8%, 而国庆专属理财产品的收益率是5%, 那么5万元的收益就要多出100元。“不过, 不建议为了购买节日专属理财产品而更改自己的理财计划。比如你原打算购买一年期的理财产品, 预期收益率是5%, 但是你看一款两个月期中秋专属理财产品的收益率也是5%, 比同期限的高了0.1%, 这种情况下建议按照原计划购买一年期的为宜。”

亚太财险安徽分公司: 积极开展扶贫工作获赞誉



亚太财险安徽分公司于2012年被省委、省政府列为对寿县定点扶贫单位, 为积极推进扶贫工作, 2017年9月25日, 亚太财险安徽分公司协调组织上海安慈公益基金会为寿县一所希望学校捐赠价值80万元学生校服, 捐赠仪式上亚太财险安徽分公司项锡山总经理出席并致辞, 表达了亚太财险对贫困儿童成长的殷切关爱。

这次捐赠活动, 受到当地的热切欢迎, 得到省政府有关领导的赞许, 有力地宣传和提升了亚太财险在当地的口碑美誉度与知名度。

兴业银行: 推出“饿了么”联名信用卡

近年来在跨界合作领域频频创新的兴业银行近日又有新动作! 9月15日, 兴业银行牵手主流在线外卖交易平台“饿了么”, 合作推出“饿了么”联名信用卡, 将目标客户瞄准广大“吃货”, 为客户提供更加便捷的信用卡在线支付服务的同时, 更是为客户带来会员权益、专享红包等众多优惠。

作为业内首家与“饿了么”发行联名产品的商业银行, 兴业银行将此次合作看作是其通过信用卡主动拥抱互联网, 实现与“饿了么”的线上流量互通、优势资源互补, 增加获客来源, 坚定零售转型的又一举措。数据显示, 截至2017年8月末, 兴业银行信用卡累计发行超过2600万张, 比年初新增587万张, 新增发卡同比增幅达到98%。 ■ 邹传科

邮储银行合肥市分行: 组织开展摄影大赛采风活动

近日, 邮储银行合肥市分行组织省摄影家协会的摄影家们, 齐赴我行信贷客户的生产经营场地, 开展集中采风活动, 用镜头和文字记录下邮储银行服务“三农”、服务中小企业的动人画面。

由于素材丰富、鲜活, 参加此次采风活动的摄影家们拍摄出了一大批优秀作品。这些作品视角独特、画面冲击力强, 展现了邮储银行用心服务客户、与客户共同进步的美好瞬间, 是邮储银行践行普惠金融、服务实体经济的有效见证。 ■ 邹传科

中信银行: 发布中国汽车经销商金融发展指数

9月21日, 中信银行发布2017半年度“中国汽车经销商金融发展指数”。2017年上半年, 汽车经销商金融发展水平继续保持上升势头, 主指数分值由2016年的81.8提升到82.1。

作为中信银行倾力打造的汽车金融市场“晴雨表”, “中国汽车经销商金融发展指数”以量化方式定期展示汽车金融市场发展的整体情况, 为各类市场参与主体了解汽车金融领域动态和风险、制定及完善融资方案、深入开展汽车金融业务探索与实践提供了有力支持和决策依据。据悉, 该指数今后还将定期发布。 ■ 邹传科

团体意外伤害险护航 新华保险快速理赔100万

人有旦夕祸福, 意外风险无处不存在, 我们无法预知。企业为自己的员工投保一份意外险, 不仅可以减轻企业的经营压力, 更重要的是企业对员工尽到一份责任。

被保险人郭某为求生计于2017年4月到广东打工, 所在企业为他投保了华平A款团体意外伤害险。

意外总是来得这么突然, 2017年5月21日下午下班时, 稍可缓解疲劳的他, 不慎在工地高处踩滑坠落, 经抢救无效身故。

新华保险在接到出险报案后, 理赔人员第一时间给予慰问并前往事故现场, 协助家属收集理赔材料, 开通快速理赔绿色通道, 经核实事故属于保险责任, 新华保险快速赔付100万元意外保险金。

虽然意外已经发生, 但这100万元保险金无疑为郭某家人以后的生活提供了一份保障, 也给其家属带去了一些慰藉。收到理赔款后, 郭某家属向新华保险呈送了“快速理赔, 保险有爱”的锦旗, 表达诚挚的感谢。

保险是什么? 保险是一份责任, 当意外发生时, 能给我们自己和家人多一份保障。新华保险始终用“快理赔, 优服务”的理念服务于社会, 为客户所想, 助客户所需, 为更多客户送去风雨路上的“保护伞”! ■ 邹传科

以服务模式创新促进客户体验提升

党的十八大以来, 面对中央深化经济金融领域改革和国家宏观经济金融政策调整对银行业提出的新任务、新要求, 中国工商银行安徽省分行营业部认真贯彻落实总、省行战略部署, 采取一系列有效措施, 主动适应金融服务面临的新形势、新环境、新挑战, “对症下药”, “猛药治疴”, 积极创新服务模式, 大力推进“人民满意银行”建设, 优化了业务服务流程, 亮化了网点服务环境, 切实提升了客户服务体验。

特别是今年以来, 中国工商银行总行在全国大力推行“人智+机智”相结合的智能服务模式, 努力提升银行网点的服务供给能力和客户的服务体验。中国工商银行安徽省分行营业部积极响应总行统一部署, 着力从改善服务面貌、优化服务流程、加快减费让利、提高账户安全等四个方面, 着手提升金融服务质量。 ■ 王鹏 邹传科

部分银行理财产品推荐:

兴业银行: 2017年第38期天天万利宝B款: 起购金额: 5万, 以1000元递增; 投资期限92天; 预期年化收益率: 4.8%, 30万(含)以上4.9%; 是否保本: 非保本; 认购时间: 9月26日~10月10日。

华夏银行: 增盈开放式无固定期限(3号): 起购金额: 50万; 投资期限: 7天≤投资期<14天; 预期年化收益率: 4.2%; 销售渠道: 柜台网银手机; 产品类型: 组合投资类; 认购时间: 开放。

广发银行: “广银安富”2017年国庆特别版人民币理财计划: 起购金额: 5万; 投资期限: 217天; 预期年化收益率: 5.3%; 风险等级: PR2稳健型; 认购时间: 9月26日~10月9日。(信息来源各银行官网, 仅供参考) ■ 邹传科/整理

