



机器人上岗 智能风吹进本地银行网点

“您好,欢迎光临!请问有什么可以帮到您?”“我想要办张银行借记卡。”好的,请跟着我往这边走。”……一个智能又可爱的机器人为您办理银行业务,是一种什么体验?近日,工商银行晋江分行营业网点内的“小爱”就因可萌可甜的服务,得到了不少市民的“围观”。

记者了解到,这是工商银行晋江分行推出的首个智能机器人,而在几年前,晋江农商银行就已推出晋江银行业首台智能机器人,不仅能引导金融客户到指定的业务区,还能为客户办理基础性的银行业务,与客户对话沟通,增加乐趣。



再现智能机器人

“您需要办理转账业务,请跟我来……”昨日,市民王女士来到工商银行晋江分行营业大厅,外形可爱、对话流利的智能机器人“小爱”便上前接待。“这是我第一次体验机器人的银行服务,感觉很新鲜、很有趣。”王女士说。

工商银行晋江分行相关负责人介绍,该智能机器人主要用于网点厅堂服务,融合了包括语音识别、语言理解、深度学习、人脸识别等在内的多项人工智能技术,可以自动和客户进行语音互动,通过前置摄像头进行人脸识别,引导客户办理相关业务,在业务繁忙时可以降低银行工作人员业务量,提升银行服务效率。

除了当个称职的“引导员”,智能机器人还能通过胸前的大屏幕,向金融客户传播金融知识,宣传金融防诈骗等内容,做一个反诈“宣传员”;日常举办活动时,同样能与客户互动、吸引人流,做一个吸睛“神器”。

科技与金融相结合

事实上,智能机器人在银行网点的出现并不稀奇,不少银行正着力推进智能网点建设,推出智能机器人正是其中一个试验。早在几年前,晋江农商银行就已推出全市首台智能机器人——“福小宝”,能听会说、熟悉业务,成为银行网点的一道靓丽风景线。

据了解,银行网点内的智能机器人主要有四大功能:一是厅堂迎宾,与客户进行人机交互;二是分流引导,运用激光导航、动态避障等技术,通过关键词解析客户需求,将客户分流引导至柜台、自助银行或网点咨询宣传台;三是业务咨询,运用语义解析技术,通过关键词,回答客户业务咨询类问题;四是业务办理,通过人脸识别、影像采集等技术,机器人可以为客户提供开户、卡激活、签约电子银行等非现金业务。

“智能机器人的功能并非一成不变,为金融科技的加持下,其功能性将愈发凸显。”业内人士表示,伴随银行网点的转型升级,未来还将出现更多新鲜事物,为客户带来虚拟化、个性化金融服务体验,打造更加智慧的银行厅堂服务。

理财课堂

初识场内基金

随着场内基金发行不断升温,越来越多的品种陆续上市,已成为不少投资者的选择。作为一种一样可以在证券交易所上市交易的证券投资基金,目前常见的场内基金有封闭式基金、上市型开放式基金(LOF)、交易型开放式基金(ETF)和分级基金等。场内基金有哪些特点?如何参与场内基金交易?本期我们重点关注。

三种场内基金

目前,场内基金主要包括ETF、LOF和分级基金。

ETF全称为“交易型开放式证券投资基金”,简称“交易型开放式基金”,是当前投资者关注的主流品种。ETF是一种在交易所上市交易的开放式基金,兼具股票、开放式指数基金等的优势与特色,是高效的指数化投资工具。

LOF则被称为“上市型开放式基金”,投资者既可以通过一级市场开放式基金账户申购与赎回基金份额,也可以在二级市场交易所买卖基金,并通过转托管机制将场外市场与场内市场有机联系在一起。

分级基金又称结构型基金,是通过事先约定基金的风险收益分配,将

基金基础份额分为预期风险收益不同的子份额,并可将其中部分或全部类别份额上市交易的结构化证券投资基金。

交易效率更高

买基金怎么才能更快速、更便捷?不妨试试场内基金。

作为一种证券投资基金,场内基金可在交易所挂牌进行交易,从而实现基金份额在不同投资者之间进行流转。而场外基金只能进行申购赎回转换等,无法进行基金份额的二级市场交易。

由于场内基金可以在交易时间内进行买卖,同股票交易有着相同的交易效率,甚至部分ETF产品可以实现T+0交易,大大提高了投资者的投资效率,而场外基金申赎效率要低一些。

如何参与交易

据了解,参与场内基金交易须开立深、沪证券账户和资金账户。开立账户后,投资者可以进行认购、申购、赎回以及买入和卖出。

买入是指投资者通过证券公司、在证券交易所竞价买入或大宗买入其他投资者持有的场内基金份额的

过程。买入不同于认购和申购,买入只是投资者之间的交易过程,不会创设新的基金份额,基金的在外流通量不会增加。卖出是指投资者通过证券公司在证券交易所竞价卖出或大宗卖出其持有的场内基金份额的过程。卖出不同于赎回,赎回后基金的在外流通量将会减少,而卖出则不会。

交易费用方面,交易仅包括交易佣金(不超过交易金额的0.3%),申购与赎回费率因基金而异,具体参考不同基金的申购费用和赎回费。一般而言,我国股票型基金的认购费率一般按照认购金额设置不同的费率标准,最高一般不超过1.5%,债券型基金的认购费率通常在1%以下,货币型基金认购费率通常为0。

基金份额认购存在两种收费模式,前端收费模式是指在认购基金份额时就支付认购费用的付费模式;后端收费模式是指在认购基金份额时不收费,在赎回基金份额时才支付认购费用的收费模式。

场内基金的信息一般可以在基金所属的基金公司官网或App、证券公司行情软件及天天基金、东方财富等第三方平台或行情软件查看。

1元起购 养老理财再获追捧 本地投资者有望受益

风险等级低、业绩比较基准远超当下银行理财、费率更低……自首批养老理财产品“试水”后,近日,第二批养老理财陆续推出,再次受到投资者的广泛关注。

“随着养老理财试点的不断扩大,同时各机构产品均得到投资者的热捧,未来有望继续扩大试点,惠及本地投资者。”业内人士表示。

第二批养老理财陆续发行

自去年12月首批养老理财发行以来,养老理财就持续受到投资者关注。今年3月,养老理财产品试点范围由“四地四机构”扩展为“十地十机构”,试点地区扩大至“北京、沈阳、长春、上海、武汉、广州、重庆、成都、青岛、深圳”十地,试点机构扩大至“工银理财有限责任公司、建信理财有限责任公司、交银理财有限责任公司、中银理财有限责任公司、农银理财有限责任公司、中邮理财有限责任公司、光大理财有限责任公司、招银理财有限责任公司、兴银理财有限责任公司和信银理财有限责任公司”十家理财公司。

更多机构的加入,无疑能为更多投资者带来不一样的养老理财产品。

24日,工银理财首只由招商银行代销的养老理财试点产品——“颐享安泰”封闭净值型养老理财产品开售,销售时间截至8月31日。记者获悉,8月以来,第二批养老理财产品密集发行,且都获得了市场的认可。例如,8月3日,中邮理财旗下首只养老理财产品开卖,一天募集近30亿元,包括中银理财首只养老理财产品“中银理财·福”固收增强(封闭式)养老理财产品2022年01期、交银理财首只养老理财产品“交银理财稳享添福5年封闭式1号养老理财产品”都获得了不错的销售成绩。

风险较低 收益稳健

“目前推出的数十款养老理财产品,其业绩比较基准都比较高,这也是吸引力不错的原因之一。”某股份制银行零售业



务工作人员陈女士说,以稳健和普惠为特点,养老理财产品可谓为投资者带来了全新的理财渠道。

以24日工银理财推出的养老理财产品为例,该产品风险等级为R2(中低风险),1元起购,业绩比较基准为5.5%~7.5%,且不收取销售费和赎回费。该产品贴近客户对养老财富规划的需求,从研发设计、投资管理、风险管理等多方面均进行了全方位优化。产品期限方面,该产品封闭式设置为5年,通过跨周期投资安排匹配客户中长期养老需求,同时特别设定了分红条款,满足投资期间客户的部分流动性需要。

投资管理方面,重视安全性和收益性的平衡,在投资策略上以大类资产配置理念为引领,采用类CPPI(固定比例组合动态管理)策略,优选安全等级更高的子类资产,重点投向符合国家战略和产业政策、供给侧

结构性改革需求的领域。风险管理方面,设置专门的风险管理机制,包括平滑基金、风险准备金等,增强风险抵御能力,带给客户更好的投资体验。

业内人士表示,养老理财产品的持续火热,主要有几个原因:一是风险系数较低,符合投资者的需求;二是业绩比较基准较高,目前已发行的养老理财产品基本维持在5%至8%之间,具有很强的吸引力;三是门槛低,仅需1元即可购买。但值得注意的是,目前养老理财产品的投资期限较长,基本为3年或5年,因此投资者选择之前,须做好资金的规划。

尽管养老理财十分火热,但目前依然仅限于“十地十机构”,本地客户暂时无法购买。但伴随此类产品持续受到市场认可,业内人士预计,未来将继续扩大试点范围,本地投资者有望受益。

建行晋江分行 开展“学习张富清精神 志愿服务践初心”党建共建活动

本报讯 为进一步发挥基层党组织战斗堡垒作用和党员先锋模范作用,近日,建行晋江分行第六党支部、池店片区党支部联合池店镇古福社区党支部开展“学习张富清精神 志愿服务践初心”党建共建活动。活动现场,古福社区党支部书记介绍了该社区的基本情况、社区党建工作和志愿服务工作的开展情况。双方聚焦疫情过后社区的中小企业复工复产情况开展交流讨论。活动当天适逢社区组织核酸检测,建行党员同志主动为在烈日下排队做核酸的居民送去饮用水,并同步开展“建行生活”的宣传推广及存款保险等金融知识的普及。

通过本次活动,建行党员们在志愿服务过程中得到锻炼和提升。大家纷纷表示,将坚守金融为民、服务群众的初心,继续在干好本职工作、服务奉献社会等方面充分发挥党员先锋模范作用,持续深化常态化的党建共建,通过深入践行普惠金融战略,与社区齐心协力助力小微企业的可持续发展,并为社区居民提供更加便捷快捷的金融服务,用实际行动展现建行青年党员的责任担当。

晋江农商银行: “断卡行动”显成效

本报讯 记者从晋江农商银行获悉,近日,该行协同当地警方成功堵截一起异常开户,并配合抓捕一名涉案嫌疑人,获得当地警方的肯定与表扬。

7月22日,一外地中年女子到晋江农商银行永和支行办理开卡业务。大堂经理对客户进行初次识别和尽职调查,按照规定询问客户基本信息及开卡用途。客户在回答姓名、住址等基本问题时均能流畅地回答,但对于开卡用途的表述支支吾吾,含糊其辞。该女子的行为引起了大堂经理的警惕,在多次询问下,客户改口说不懂。大堂经理随即安排柜面进行二次核实,并告知异常情况。

柜面进行二次核实时,该女子收到微信语音电话,并自述来电者为要求她开立银行卡的人,这更让柜员觉得蹊跷。为进一步核实,柜员以客户的身份询问开卡用途。对方表示开立银行卡才可以置换手机一部。至此,这个开卡骗局已经浮出水面。晋江农商银行永和支行员工意识到该女子遭受开卡贩团伙诈骗,随即对其进行宣导与劝说。无奈的是,女子在知晓被骗的情况下仍坚持开卡。在劝说无效后,该行选择报警。当地警方第一时间赶到网点,对客户进行批评教育并将其带回立案侦查。事后,当地警方发来书面表扬信,对晋江农商银行永和支行员工及时拦截银行卡出售,有效阻止犯罪行为发生,为打击处置电信“两卡”犯罪做出的贡献表示肯定与感谢。

记者了解到,自“断卡”行动开展以来,晋江农商银行高度重视,迅速响应,压实主体责任,深化人防技防,有效斩断犯罪分子涉赌涉诈资金转移链条。晋江农商银行相关负责人表示,下阶段还将不断深化警银协作联动机制,积极履行社会责任,多元化、多途径强化反诈知识宣传,提升员工及群众防范、识别电信网络诈骗的意识及能力,筑牢防范电信网络诈骗的最后一道防线。

兴业银行与中国建设银行 达成全面战略合作

本报讯 8月23日,兴业银行与中国建设银行签署全面战略合作协议。根据协议,双方将在同业金融、普惠金融、绿色金融、投资银行、财富管理、资产托管、跨境业务、代理业务、网络金融、金融科技、数字人民币等多个领域开展全面合作,携手并进,持续提升服务实体经济水平,防范和化解金融风险,助推经济社会高质量发展。

中国建设银行是中国领先的大型国有商业银行。近年来,建设银行以新金融行动引领行业发展,全面推进住房租赁、普惠金融、金融科技“三大战略”,开启“第二增长曲线”,探寻中国特色商业银行转型发展之路,致力于成为最具价值创造力的国际一流银行集团。兴业银行是我国首批股份制商业银行之一。近年来,兴业银行立足新发展阶段,贯彻新发展理念,一张蓝图绘到底,全面加快数字化转型,持续擦亮绿色银行、财富银行、投资银行“三张名片”,积极布局普惠金融、科创金融、能源金融、汽车金融、园区金融五大新赛道,加快转型推进高质量发展。

双方一致认为,建设银行与兴业银行战略互补性强、契合度高,合作空间广阔、潜力巨大,要进一步加强交流,相互借鉴成熟模式,推动合作向更高水平、更深层次迈进,构建更加完善的金融服务生态,实现支持经济社会高质量发展和实现自身高质量发展的良性循环。



征集

广大读者可将所关心的理财问题、理财信息及个人家庭财务状况发送给我们。围绕您自身的理财需求,《理财周刊》顾问团将量身定制专属理财方案。同时,为了维护消费者合法权益,本报金融维权投诉平台持续推出,聚焦金融维权,让舆论监督发挥更大作用;针对您所遇到的各类金融维权事件,为您的合理维权助力。如果您遇到了各种金融“烦心事”,欢迎拨打热线15106092781进行反馈,或扫码关注理财周刊微信公众号,从后台对话框中积极参与。

