



推新品 重投教 银行玩转“理财节”

2023年11月18日至2024年1月18日,兴业银行理财节将强势来袭……近日,兴业银行通过各渠道对外公布,将于18日启动兴业银行理财节活动。

记者了解到,借助特定日期推出理财节活动并非个例,此前,中国工商银行、邮储银行、华夏银行等银行就已陆续推出理财节。在业内人士看来,通过理财节,各银行可以更好地了解客户的需求,向客户营销各自的理财产品,并为其提供专业的投资建议,帮助客户更好理财,以此提升银行的理财品牌影响力。



银行理财节层出不穷

自本月18日起,兴业银行理财节将正式开启。在为期两个月的时间内,兴业银行将推出系列活动,推出活钱管理、美元理财等中长期配置的专属理财节产品,通过该行“钱大掌柜”渠道、手机银行渠道完成指定理财知识答题任务,还可获得对应抽奖机会。此外,该行还将推出“财富小课堂”等配套环节,为投资者理财生活提供更多助力。

事实上,银行推出理财节这一形式的活动并非新鲜事,中国工商银行等银行早已先行试水。记者了解到,早在2017年,工商银行便开始推出首个“8·28”理财节并延续至今。每年活动期间,工商银行甄选优质大类理财产品,在线上线下全渠道为客户提供起点从1元到100万元的一揽子理财服务,并通过提供优惠价金融理财产品、优惠公募基金申购手续费率等方式向客户让利,更好地满足大众群体的

理财服务需求。

为了将财富管理服务进一步升级,去年11月,中国工商银行还在手机银行推出“开放式财富管理平台”,通过投教宣传、投资陪伴、产品研选等社区新型服务模式,为客户提供投前、投中、投后的全旅程陪伴服务。在财富社区设立一周年之际,工行推出工银财富富11·18“我的财富我做主”活动,推出各种精彩活动助力投资者更好理财。

华夏银行旗下理财子公司在成立之时,便开始推出理财节活动,结合公司周年庆回馈,将每年的8月28日至9月28日,作为与投资者并肩同行、感恩答谢的重要时段,致力于为新老客户打造一场理财盛宴。邮储银行也已连续三年在全国范围内开展“邮储银行理财节”,通过丰富的投教活动全面普及金融知识,加深客户对资产配置、财富健康、财富规划的认识。

寓教于乐花样多

伴随财富管理市场日益扩大,创新营销方式、增强客户黏性已愈发重要,而“造节”成为不少银行的共同选择。在各家银行的理财节活动中,呈现出不少亮点。

一方面,兼顾理财与投教。例如,华夏银行理财节期间,以“财富大冒险”闯关游戏为载体,连续30天的趣味性互动问答和抽奖环节,旨在通过寓教于乐的方式,向公众宣传理财知识。邮储银行则推出“财富启航计划”——亲子训练营,联合腾讯新闻打造线下实战财经素养体验。活动期间,邮储银行邀请客户走进腾讯,了解腾讯的发展历史和最新的科技应用,还给家长及孩子们提供丰富多彩的家庭理财和亲子沟通讲座、财商知识教育以及实用有趣的线下互动游

戏,寓教于乐。

另一方面,结合新品与新科技。在推出各种理财相关活动的同时,各银行也将各自的亮点理财产品 and 最新财富管理工具——亮相,让客户眼前一亮。例如,工行此前推出的开放式财富管理平台服务体系,包含了“研市场”“选产品”“智推荐”“慧诊断”和“i相伴”等服务。其中,“研市场”通过精选市场数据、行业研报等信息,及时呈献有关宏观经济、市场情绪、资产配置、行业轮动等方面的专业分析,帮助客户善作理性抉择。“选产品”结合定量定性方法开展产品评价,在众多财富产品中快速定位具备长期投资价值的产品,构建研选产品池,并通过持久业绩跟踪与风险监控实现动态调优。“智推荐”围绕客户需要,结

合客户风险偏好建议资产配置,帮助客户选择适合的产品。“慧诊断”帮助客户测评财富健康度,分析投资盈亏,衡量持有产品的收益与抗风险能力、投资性价比和基金经理管理能力,协助客户适时调整资产组合。“i相伴”则依托金融科技力量打造掌上财富管家,帮助客户实现财富保值增值。

“通过一系列的活动,可以增强客户与银行之间的黏性,客户可借助理财节的优惠政策,挑选实惠的产品,而银行也可借此了解客户的需求,二者互惠互利。”晋江银行业界人士表示。但需要提醒的是,理财产品的选择还应充分考虑自身的风险承受能力和投资目标,不要盲目追求高收益或冲动购买,而忽视了投资风险,须根据自身实际情况进行合理配置。

银行再推费率优惠 基金更省钱了

近期,多家基金公司纷纷发布公告官宣自购旗下权益类公募基金,引发投资者普遍关注,公募基金再次成为焦点。在基金公司频频向市场传递信心的同时,作为基金代销机构的银行也顺势“添火”,陆续推出了基金优惠活动,减少投资者购买基金的成本。

“购买基金时,投资者应对所要购买的产品有一定了解,根据自身的风险承受能力进行选择。”业内人士提醒,“并非所有的基金都有优惠折扣活动且各银行优惠政策存在差异,投资者须认真阅读相关活动信息,才能减少支出成本。”

多家银行 推基金优惠活动

“即日起至12月31日期间,投资者通过民生银行柜台、网上银行、手机银行渠道申购和定投‘东方红医疗升级’‘大成消费主题’‘华夏安泰对冲策略3个月定开’‘景顺长城量化对冲3个月’基金产品,前端申购和定投费率享有1折优惠。”近日,民生银行发布公告表示,为更好服务代销公募基金投资客户,经与相关基金管理人协商,决定对部分证券投资基金交易费率进行优惠。

近几个月以来,多家银行陆续推出基金费率优惠活动且持续时间较长。厦门银行此前也曾发布公告表示,今年12月31日前,客户通过厦门银行手机银行APP申购(含定期定额申购)在基金详情页标注申购费率1折的部分指定公募基金,其申购费率按基金公司公布的申购费率的10%(1折)收取。对于基金公司公布的申购金额达到一定标准后按固定费用收取的,仍执行固定申购费标准(固定费用无折扣)。

针对特定基金产品,一些银行也采取了优惠折扣政策。例如,针对“农银养老2045五年持定期基金”,农业银行表示,即日起至12月31日,投资者通过农业银行柜台、网上银行、手机银行渠道,购买上述产品,优惠期内享受申购费率(不含定投)1折优惠。此外,针对个人养老金基金产品,不少银行针

对已代销的全部公募基金的养老份额(Y份额)申购费或定投费率施行1折优惠。

减少基金购买成本

“由于当前理财市场较为低迷,故而基金公司陆续掀起‘自购潮’,银行也推出了各种基金费率优惠活动,为市场带来更多信心,吸引投资者进场。”晋江某银行零售业务工作人员陈女士表示,“对部分代销公募基金产品开展费率优惠由来已久,各银行想借此扩大代销规模,抢占更多市场份额,但在市场真正回暖之前,效果可能较为一般。”

除了银行自身积极推出优惠活动之外,各基金公司也联合各银行相继推出了费率优惠活动,将费率让利覆盖面进一步扩大。

对普通投资者而言,银行代销基金优惠意味着可以以更低的成本购买基金,减少购买基金的支出,增加投资回报,从中得到一定的实惠。而银行作为专业的金融机构,也能够给予投资者较为专业的投资建议和投资渠道,获得较好的投资体验。需要注意的是,每家银行的优惠政策可能存在一定差异,且只有部分基金产品可以享受这一优惠,投资者应留意各家机构的优惠信息,才能享受到一定的折扣优惠。此外,投资者在选择银行代销基金时,还应有所对比,货比三家,仔细了解基金的投资方向、风险、业绩等信息,根据自身的风险承受能力和投资目标进行合理配置。

理财市场有所回暖 咱厝投资者有何偏好?

伴随着存款利率的持续下探,近期,理财市场出现了回暖现象。本月初以来,多家银行理财子公司发布关于部分理财产品规模上限进行调整的公告。

记者走访时,不少业内人士表示,银行理财产品募集规模上限的调整,主要由于市场需求的提升,这背后,不仅是存款资金的分流,更在于市场的整体回暖。而在众多理财产品中,咱厝投资者更偏好固收型理财产品。



产品募集“超预期”

11月2日,光大理财发布公告称,阳光金安心计划(存单存款策略)14期理财产品募集规模上限由10亿元调整为32亿元。仅隔一日,上银理财同样发布提高理财产品募集规模上限的公告,该行表示,为更好地满足客户对于定期开放

满足投资者需求

对于银行理财产品募集规模的调整,普益标准分析认为,一是存款利率持续下调,部分存款资金涌向理财市场;二是债券市场企稳回升,导致投向债券资产的银行理财收益趋向稳健,并有所抬升,增强了对投资者的吸引力;三是各理财机构采取降低理财管理费率等措施,给予投资者更广的收益空间,提振投资者信心。

理财产品募集超出预期,是否预示着投资者理财动向发生了变化,就此,记者也进行了了解。“上周,我刚好有一笔大额存单到期,就把资金转向了现金管理类理财产品。”投资者蔡海生告诉记

者,“主要是看到了最近政策暖风频吹,各种政策叠加利好之下,权益类市场有一些起色,无论是直接参与股市或购买基金都是一个不错的时机,因此选择了较为灵活的现金管理类理财。”

记者了解到,近期,伴随权益类投资风险的提升,投资者普遍较为保守,而选择风险较低的理财产品就成为共同的选择。“近几个月来,股市表现都较为一般,影响了投资者的信心。同时,存款利率的持续下调,使得部分资金分流至银行理财。”崇德路某股份制银行工作人员吴先生表示,对于这类投资者来说,稳健、安全且保有一定的流动性往往是其关注的焦点,因此收益较为稳定的固收类理财产品比较受投资者认可。

工行晋江分行营业部开展 网点临柜服务专项培训



本报讯 记者从中国工商银行晋江分行了解到,为切实提高服务规范水平,提升网点客户服务体验,本月起,该行营业部持续开展网点临柜服务“六步法”专项培训,从细节着手努力提升整体服务品质。

临柜工作直接影响到客户对银行的第一印象。为保证每名员工都能熟练掌握服务“六步法”,工行晋江分行营业部要求全体员工将“六步法”牢记心中,利用晨会时间组织员工反复演练临柜“六步法”,加强服务规范的学习培训,通过员工逐一演练进行自查与互查,促使员工更好地掌握服务规范和标准。同时,该行要求员工注重正确的手势习惯养成和巩固,在临柜期间常态化坚持“临柜六步法”,使用文明用语,主动问候客户、主动询问客户需求,主动向客户道别,并统一规范着装、佩戴工号牌、保持桌面整洁等服务,确保以最好的精神面貌用心服务每一位客户,增强服务的温馨感,满足客户的金融需求。

工行晋江分行营业部相关负责人表示,将以本次服务专项培训为契机,坚持把优质的服务贯穿经营发展始终,使服务规范管理工作更加具体化、持久化,在同业市场竞争中树立更好、更优质的服务品牌形象。

兴业银行泉州分行开展 “泉汇万家”外汇政策 宣传月活动

本报讯 日前,“泉汇万家”2023年泉州市外汇政策宣传月活动启动,兴业银行泉州分行积极参与,通过外汇政策宣讲、现场答疑等方式,让更多群众了解外汇知识,促进政策红利“应知尽知、应享尽享”。除了主会场外,泉州7个县域外汇局所在地同步举办启动仪式,其中南安分会场活动由国家外汇管理局南安支局与兴业银行南安支行共同协办。

据了解,此次宣传月活动旨在践行“金融为民”理念,培养市场主体外汇合规意识,提升市场主体外汇金融素养,进一步加强外汇政策宣传引导,营造规范便利的用汇环境。

今年以来,兴业银行泉州分行在国家外汇管理局泉州市分局指导下,围绕“促便利、避风险、稳预期”这一主线,针对政策措施解读、汇率避险理念传导、跨境金融服务平台推广等内容开展多层次、多角度宣传。9月,该分行举办“兴研说·每月星光”论坛,邀请兴业研究公司资深研究员就贸易摩擦与地缘政治、汇率及贵金属市场等多个方面分享全球视角与泉州产业发展建议。11月,该分行走进泉州师范学院,针对高校学生开展个人外汇、贸易新业态等相关主题宣讲,围绕泉州师院校浅湾大学生创新创业园创业项目,为创业大学生开展跨境电商贸易收支便利化政策宣讲,并介绍兴业银行跨境电商平台服务。

招商银行推出 业内首批装配式低碳网点

本报讯 近日,招商银行正式推出业内首批装配式低碳网点,该批网点改变了传统装修的施工工序,先在工厂完成预制化材料部品部件生产,再运到网点现场进行快速搭建和组装。经过软硬件一体化升级后的全新网点,较此前更加环保、低碳和安全。

据了解,招商银行首批试点的低碳网点为北京月坛支行、深圳愉康支行。建筑的部分或全部构件在工厂预制完成,然后运输到施工现场,像“搭积木”一样进行拼装。相比于传统的装修工序,装配式工艺借助工厂预制,省去了一系列切割、抹灰、打胶的复杂过程,大幅减少了现场施工的粉尘污染和噪声。同时,银行在预制材料时通过选用绿色环保板材,进一步实现银行网点的绿色装修。除了工程方面的创新,网点内安装了多个空气质量传感器,实时检测并显示空气中的二氧化碳、甲醛、TVOC等含量及温度、湿度等相关数值。