



服务优化 智能升级 手机银行齐换新颜

临近岁末,各银行的手机银行App换代行动正悄然开启。记者了解到,近一个月来,包括民生银行、邮储银行、招商银行、交通银行、光大银行等银行纷纷进行App升级,进一步满足多样化的金融需求,提升用户体验。

随着银行数字化转型的不断推进,手机银行App已成为银行服务“主战场”。此番迭代升级,各个手机银行之间有哪些创新之举?又能为消费者带来哪些不一样的服务?

财富管理愈加人性化

“你看,现在手机银行上就能对个人的基金持仓进行解读,并提供参考性的持仓操作建议。”昨日,投资者李晓静向记者展示其在招商银行所购买的基金持仓情况,对当前的银行服务赞不绝口。

这项“持仓解读”和“持仓操作建议”服务,为招商银行手机银行全新升级后所带来的新变化。招商银行方面表示,一方面,该功能能帮助用户快速掌握持仓成本、收益、分红、交易次数、底层资产行业分布变动等11类关键信息,及时传达产品重要动态。另一方面,聚焦用户较关心的“何时买”与“何时卖”两大问题,结合持有时长、产品历史表现、产品后续研判等多维数据,以加仓、定投、止盈、止损等四大类明确的策略支持,为用户决策提供参考。

银行数字化转型变革之下,银行客户的财富管理需求也在悄然发生变化,从简单完成金融产品的交易逐渐升级为日益丰富的财富管理服

务,这点在各银行所推出的新版本手机银行上呈现得尤为明显。

本月初,中国邮政储蓄银行发布手机银行9.0版本。在新版本中,邮储银行打造了“投资问诊—产品货架—财富规划”全方位财富资产配置服务体系,诊断资产结构并出具个性化优化建议,并推出开放、智能产品货架,搭建理财热销榜、新客专区、U甄选专区等产品销售专栏,上线智能定投。

光大银行则在手机银行App11.0版本中,为基金客户提供“定期定额自动投、目标达成自动赎”的全流程、一站式、智能化基金定投服务,“账本”功能支持客户根据投资、消费、宠物等生活场景按主题创建账本;“收益账单”服务帮助客户按年、月、日全面了解财富投资盈亏情况,从而优化调整资产配置。该行还于近日同步开启首届“财富发光节”,携手光大理财、万家基金、华夏基金、工银瑞信基金、招商基金、广发基金等10家机构,为客户带来2023年市场回顾和2024年投资展望,助力客户财富保值增值。



小贴士

安全使用指南

在享受手机银行带来便利的同时,消费者在使用手机银行办理金融业务时,更应当心各种电信诈骗及金融陷阱,时刻注意安全使用手机银行。

“开通手机银行时,一定要确认签约绑定的是自己的手机号码,并保证签约手机号码为本人使用。”银行人士介绍,消费者下载安装手机银行时,应通过银行门户网站、手机门户网站或主流应用市场下载,不要下载来历不明的客户端软件,否则可能会带

入一些键盘记录或拷屏类的病毒和木马程序。密码管理方面,应避免使用电话号码、车牌号、身份证号、出生日期等容易被别人猜到和窃取的信息作为密码,并尽量避免规律组合。请为手机银行设置专门的密码,避免因某项密码的丢失而造成手机银行密码的泄漏。在任何情况下,都不要泄露手机银行登录的用户名、密码、短信验证码等信息,不要輕易把已开通手机银行的手机借给他人使用,以防止他人窃取您的个人信息。尽量不使用公共场所的免费WiFi登录手机银行,不要随意点击来历不明的短信或彩信,对可疑短信或彩信应立即删除。

消费者应根据日常交易习惯、转账金额设置合适的手机银行转账限额。每次登录应仔细核对信息是否相符,上次登录时间是否正确,发现异常情况,及时退出。如果手机丢失、手机号码更换或发现手机号码异常,应及时修改银行绑定信息,避免原手机继续使用手机银行功能。

养老金融服务成新亮点

去年底,随着个人养老金业务“开闸”,众多银行纷纷在其手机银行上布局养老金金融板块,基本可实现对个人养老金客户的全流程一站式服务,包括账户开立、养老金缴存、交易明细、税延凭证、养老金测算、账户管理、养老金支取、账户转移等,并提供理财、基金、保险和储蓄等养老金融产品供客户选择。

“由于个人养老金资金账户具有唯一性,且只能在一家银行开设账户,因此该领域成为今年以来各银行关注的重点。”晋江某银行工作人员陈女士介绍,目前,各家银行仍在推各种开设养老金账户的营销活

动,吸引尚未开设账户的消费者,以此抢占先机。

在养老金金融庞大市场的带动下,不仅让银行频推让利活动,在手机银行上推陈出新更是成为各银行的共识。

针对庞大的备老、养老群体,招商银行App12.0迭代推出“四步备老服务”,帮助用户尽早行动,合理规划人生期限“最长”的一笔复杂投资。招商银行工作人员介绍,这四步分别为:建立统一视角养老主账户,集中呈现用户一、二、三支柱,集中呈现用户养老钱;建立主动储备现金流与未来现金流之间的

连接,帮用户算清养老缺口;根据用户的年龄、风险偏好等特征,为其提供跑赢通胀和补充稳定现金流的两种备老方案,并分解为当下有步骤的行动计划;定期对投资效果进行回检与再平衡,帮助用户最终达成养老目标。

邮储银行亦在新版手机银行中推出“U享未来”养老规划方案,针对客户家庭财富管理需求,以收益稳定、持续成长为目标,为客户提供养老生活预估、养老缺口测算、养老产品推荐、养老进度跟踪的一站式配置流程。

中国工商银行则于12月初全新升级手机银行养老金融服务专区,在业内率先推出养老金融全景服务视图,客户可以一键查询涵盖

第一支柱社保、第二支柱年金、第三支柱个人养老金等在内的全视图养老资产情况。

据工行工作人员介绍,用户登录工行手机银行后,在搜索栏输入“养老金金融”即可点击进入全新升级的养老金融服务专区,查询涵盖社保、年金、个人养老金等在内的“三支柱”全视图养老资产情况。用户可根据自身财务状况和“三支柱”养老金储备情况进行养老规划测算,获得个性化养老规划建议。用户还可一点接入工银e社保、企业年金、个人养老金业务办理专区,还可一站获取养老金融产品推荐、养老机构服务甄选、养老政策知识和养老投资课堂等多样化服务,轻松享受专业、便捷的新体验。

晋江农商银行开展 2023年宪法宣传周活动

本报讯 近日,晋江农商银行组织公司律师走进晋江某小学,以“反诈于行,宪‘在’行动”为主题开展法治课堂,向未成年人宣传宪法知识,弘扬宪法精神,切实提高青少年的法治意识和自我保护能力。

课堂上,晋江农商银行公司律师针对学生们的年龄特点,寓教于乐,以“聆听宪法的故事”为题,用通俗易懂的语言为同学们讲解宪法基本知识、青少年的基本权利和义务等多方面内容,并通过知识竞答、宪法小剧场的形式加深同学们的学习印象。同时,晋江农商银行工作人员邀请班级全体同学庄严宣誓“做一名文明的小学生,做一个合法的小公民,为社会和谐贡献力量”。学生们的誓言铿锵有力、掷地有声,充分展现了大家对法律的尊崇和敬畏。此外,该行工作人员还带去《写给孩子们的宪法故事》等书籍,鼓励同学们在课余时间继续学习法律知识,做知法懂法守法的好少年。

除了介绍宪法知识,晋江农商银行公司律师结合当前校园高发电信诈骗手段,向同学们讲解电信诈骗的表现形式及防范措施,教育引导青少年增强识别电信诈骗能力,有效防范日常生活中的电信诈骗。

开展宪法知识进校园活动是晋



江农商银行2023年宪法宣传周的举措之一。活动期间,晋江农商银行充分利用全辖网点优势,通过网点LED显示屏、电视和微信公众号等渠道全方位投放宪法宣传内容,持续营造学法知法用法护法的良好氛围。

晋江农商银行表示,该行将进一步落实普法要求,持续深入推进“法治进校园”“金融知识进校园”等系列活动,打造“法治+金融”特色课堂,激发学生群体主动了解法律知识、金融知识的热情,教育引导青少年自觉养成守法的良好习惯,守护青少年健康茁壮成长。



降费让利 产品自购 银行理财岁末频发力

为了抢占市场迎接“开门红”,近期,多家银行和理财公司进一步发布费率调整公告,让利于客户。与此同时,银行理财公司同步开启“自购”模式,出资购买旗下银行理财产品。

“一般是降费让利,一边是开启自购,这样的操作让投资者增加了不少信心。”业内人士表示,今年理财市场收益较为一般,通过让利和自购的方式,提振市场信心,投资者也能从中获得一些实惠。

降费让利进行中

“根据产品费率阶段性优惠安排,拟对华夏理财现金管理类理财产品8号开展费率优惠,优惠的费率种类为固定管理费、A份额销售手续费费率,优惠后费率均为0.05%/年,优惠期间自12月7日(含)起……”上周,华夏理财发布费率优惠公告,调整其旗下产品费率。

无独有偶,包括光大理财也对其旗下一款理财产品实施费率优惠活动,期限为一年。光大理财称,此举是为了更好地服务新老投资者,降低投资成本,优化投资体验。

“费率优惠活动并非此时才陆



续推出的,今年几乎所有的理财公司都推过类似活动。”晋江某银行理财经理陈女士告诉记者,“但从市场反馈来看,效果都较为一般,主要原因仍在于理财市场表现不佳,影响了投资者加大投资的意愿。”

上述理财经理表示,投资者购买相关理财产品时,要注意哪些产品在优惠行列,选择的产品与自身的风险承受力是否相匹配,根据自身需求合理理财。

自购提振信心

除了通过频推费率优惠活动,降低投资者的成本,提高产品的竞争力之外,近期,理财公司还通过运用自有资金投资旗下理财产品,以此提振市场信心。

本月初,招银理财宣布,以自有

资金投资旗下股票型理财产品1000万元。紧随其后,兴银理财也宣布计划运用自有资金投资旗下一只红利策略产品,最高投资3000万元。

自购行为由来已久,此次再次出手,将进一步提振投资者信心。就此,普益标准分析认为,近期理财公司自购主要有以下几方面原因:一是理财公司对我国经济和本市场长期看好,期望用真金白银的自购来提振市场和投资者信心;二是理财公司通过自购来促进理财产品销售,确保新产品顺利发行,稳定和提

兴业银行泉州分行 私人银行中心揭牌

本报讯 12月12日,兴业银行泉州分行私人银行中心正式揭牌。

据了解,兴业银行泉州分行私人银行部成立于2012年,借助总行资源优势,依托地方经济发展,充分发挥集团协同优势,持续强化投研能力建设,大力推动私人银行业务发展,目前已为1800多名泉州本土的高净值人群提供专业财富管理及高端私人银行服务,管理的私人银行客户金融资产超270亿元。

成立35年来,兴业银行泉州分行秉承总行“为金融改革探索路子,为经济建设多做贡献”的使命和初心,聚焦实体经济,不断创新和发展“晋江经验”,持续加大资源投入,始终与地方经济“同发展、共成长”,各项业务稳健发展,被泉州市政府授予“泉州市金融服务五星单位”。

揭牌仪式上,兴业银行泉州分行党委书记、行长袁伟在致辞中表示,私人银行中心的成立,开启了泉州分行私人银行客户专属服务的新征程,分行将以此为新起点,秉持“以客户为中心”的服务理念,持续深耕本土客群,整合总分行优质资源,加强公私联动,精耕资本市场、投行业务,为客户提供全生命周期、一站式综合服务方案,着力打造有温度、有特色的精品私人银行。

未来,兴业银行泉州分行私人银行中心将深入推进直营模式,通过专业化的私人银行客户经理团队直接服务于高净值客户,为企业主和个人客户提供财富管理、资本市场业务、家族办公室业务、债券型服务信托业务等“一站式金融服务”,着力打造具有兴业特色的私人银行品牌形象。

“建行惠懂你”App 全新发布

本报讯 近日,中国建设银行举办“建行惠懂你”4.0发布会暨“惠企节”开幕仪式,以“明天‘惠’更好”为主题,实现普惠金融综合化生态服务平台全新升级。

2018年9月,建行在同业率先推出“建行惠懂你”App,经过5年多的发展,持续优化核心信贷服务,并迭代升级为综合化生态服务平台,平台认证企业超1150万户、个人用户超2130万户,通过平台授信签约金额超2.4万亿元。

据了解,此次升级,新版本从旅程重塑、体验提升、综合金融、场景生态、客户服务和用户体系六大方面变革,将为客户带来更便捷、更友好、更全面的焕新体验。