



服务体验不断升级 咱厝银行爱“过节”

随着个人财富管理市场的发展,各大银行正推陈出新,通过各类活动,深化客户互动,提升财富管理服务品质。近日,兴业银行等机构举办的理财节或财富节活动,便成为市场关注的焦点。

打造全方位理财体验

日前,兴业银行携手21家财富管理机构,共同开启了“11·18理财节”。本次活动不仅延续了去年的成功经验,更在内容和服务上进行了全面升级。从“全民有礼”到“趣味大富翁”,再到“周周红包雨”和“基金模拟盘收益挑战赛”,多样化的活动形式吸引了大量客户的参与。活动期间,兴业银行还精选了各类财富产品,通过“钱大掌柜”平台定期推出限量产品,回馈广大客户。此外,贴心的权益服务,如“推荐好友赢取积分”和“积分优惠兑”等,也满足了客户多元化的服务需求。

深化客户互动

近年来,随着个人财富管理的日益受到关注,财富管理市场的不断扩大,各大银行纷纷推出了理财节活动。这一趋势的形成,既反映了银行对客户需求的深入理解的体现,也是其提升品牌影响力、增强客户黏性的重要策略。

晋江某银行工作人员陈女士告诉记者,理财节活动为银行提供了一个与客户深度互动的平台。通过这类活动,银行可以更加直观地了解客户的理财需求和风险偏好,从而为其推荐更为合适的理财产品。同时,客户也能在活动中获得专业的投资建议和金融知识,提升自己的理财能力。这种双向互动不仅有助于建立更为紧密的客户关系,还能提升银行的客户黏性,以此带动业务的提升。



银行举办各种活动,增加客户黏性。

对于消费者而言,也能够通过各种优惠政策获得实惠,体验到更好的服务。以邮储银行和兴业银行为例,它们的理财节活动不仅内容丰富,形式多样,还

结合了线上线下等多种渠道,为客户提供了全方位的理财体验。例如,邮储银行的理财节活动包括投教讲座、亲子财商教育等,旨在普及金融知识,提升客

户的财商素养。而兴业银行的理财节活动则更加注重产品的多样化和服务的个性化,通过整合资源,为客户提供更为多元的投资选择。

晋江农商银行 持续拓展小微企业 融资协调工作机制业务

本报讯 为落实关于支持小微企业融资协调工作机制的部署,近日,晋江农商银行扎实开展“千企万户大走访”活动,着力打通小微企业融资“最后一公里”。截至11月20日,晋江农商银行运用该机制成功发放小微企业贷款45笔,合计金额近9000万元。

据悉,此次小微企业融资协调机制更加突出“快速”“简便”“直达”要求,只要企业扫描二维码,填写融资需求、意向银行等简单事项,银行和市直部门就可线上实时跟进审核,在满足“合规持续经营、固定经营场所、真实融资需求、信用状况良好、贷款用途依法合规”等5项标准基础上,审核通过30天内即可获得直接授信。

落实小微企业融资协调机制 农行晋江支行 助力晋江经济发展

本报讯 近日,农行晋江支行深入贯彻落实支持小微企业融资协调工作机制,通过一系列创新举措,为当地小微企业提供了强有力的金融支持,助力企业快速发展。

为有效破解小微企业融资难题,农行晋江支行迅速行动,立即召开小微企业融资协调工作机制专题推进会,并制定详细的工作方案,组建多级工作专班,统筹协调全行资源,确保各项政策措施落到实处。通过“千企万户大走访”活动,深入园区、社区、乡村,全面摸排小微企业的融资需求,为广大小微企业提供精准、高效的金融服务。在具体实施过程中,该行积极对接地方政府和各级专班,内部简化了融资申请流程,提高了审批效率。

据统计,截至2024年11月15日,该行已成功为多家小微企业融资落地投放14笔流动资金贷款,金额共计3412万元,在晋江区26家金融机构中遥遥领先,为小微企业发展注入了强劲的发展动力。

该行相关负责人表示,将继续深化与地方政府、各级专班以及小微企业的合作,不断优化金融服务流程,创新金融产品,提升服务质效。同时,加强数字化风控能力建设,确保普惠贷款质量始终保持在监管要求范围内,为小微企业的健康发展保驾护航。下阶段,该行将继续秉承“深耕‘三农’普惠,打造信贷供给总量最大、客户覆盖最广、可持续发展能力领先的普惠金融领军银行”的理念,为更多小微企业提供优质、高效的金融服务。

工行晋江分行扎实推进 小微企业融资协调机制落地见效

本报讯 为扎实推进小微企业融资协调机制落到实处,及时有效解决小微企业周期性融资需求,工商银行晋江分行快速行动,积极部署,于近日成功实现闭环发放晋江区首笔小微企业融资协调机制贷款450万元,为接下来“千企万户直通货 一笔一画做普惠”专项客户对接活动的持续开展奠定良好基础。

据了解,工行晋江分行成立小微企业融资协调专项工作组,充分发挥基层机构敢贷、愿贷积极性,有效满足小微企业的融资需求,第一时间协调、发动各支行主动对接沿街政府部门专班,确保每个乡镇、街道都有支行进行对接,并保持积极有效的沟通。目前,已实现晋江市各镇、街道政府机构的全覆盖对接。

成功实现闭环发放晋江区首笔小微企业融资协调机制贷款的背后,离不开银行工作人员的大量走访、深入对接。专项客户对接活动开展后,工行工作人员按照合规持续经营、固定经营场所、真实融资需求、信用状况良好、贷款用途依法合规等5项标准深入了解掌握生产经营状况和融资需求,积极协助符合授信条件的客户在“金服云”平台填报基本信息和融资需求信息。

工行晋江分行相关负责人表示,该行将持续开展“千企万户大走访”活动,聚焦破解小微企业融资难题,靠前服务,加大投入,以更大力度、更实举措,扎实推动小微企业融资服务高质量发展。

最低1分钱起购 多家理财公司下调产品申购门槛



继密集下调理财产品费率后,近期又有理财公司宣布调整旗下理财产品的投资“门槛”,多款理财产品的起购金额由1元起购降至1分钱,为投资者提供更灵活的理财选择。

多家公司跟进调整

11月11日,建信理财发布公告称,为更好地提供理财服务,将于11月13日调整部分理财产品的起购和递增金额。此次调整主要涉及8款固收类理财产品,起购金额均由1元降至0.01元,递增金额也相应调整为0.01元的

整数倍。除了建信理财之外,平安理财、兴银理财等多家理财公司也紧随其后,对旗下产品的申购金额进行了调整。目前,这些公司的部分理财产品起购金额均已降至0.01元。

值得注意的是,此次调整申购门槛的理财产品多为中低风险等级,如建信理财的8款理财产品风险等级均为一级、二级中低风险,且产品的累计净值均在1以上。这类产品拥有广泛的用户基础,风险较低,适合大多数投资者的风险偏好。

除了银行理财外,今年以来,不少公募基金也出现了1分钱的投资“门槛”,让更多投资者得以轻松理财。例如,今年10月,中欧基金公告称,将各代销渠道单个账户单笔首次最低申购金额调整为0.01元(含申购费),单笔最低定投申购金额(不开通定投的基金除外)调整为0.01元(含申购费)。

优化体验带动销售

近年来,理财产品的投资门槛不断降低。从最初的5万元起购,到后来的1万元、100元甚至1元起购,再到现在的1分钱起购,理财产品的投资门槛已经大幅降低。这一变化使得更多投资者能够轻松参与到理财市场中来,享受理财带来的收益。

理财公司则可以根据客户特点细分客群,提供针对性的金融服务。例如,对于风险偏好较低的投资者,可以提供低风险、稳健收益的理财产品;对于风险偏好较高的投资者,则可以提供高风险、高收益的理财产品。通过差异化发展,理财公司可以更好地满足不同客群的需求,提升客户满意度。

业内人士指出,理财公司密集调整申购金额,一方面是为了优化自身理财产品,提升用户体验;另一方面也是为了更好地满足广大投资者的理财需求。通过降低申购门槛,理财公司可以吸引更多潜在投资者,扩大用户基础,从而推动理财销售规模的增长。这一变化也有助于提升理财市场的整体活跃度,促进市场的健康发展。

警惕“李鬼”保险代理 选择正规渠道买保险更安心

在保险市场中,非法代理现象屡见不鲜,给消费者带来了不少麻烦。近日,王女士就遭遇了这样一起典型的非法保险代理诈骗事件。

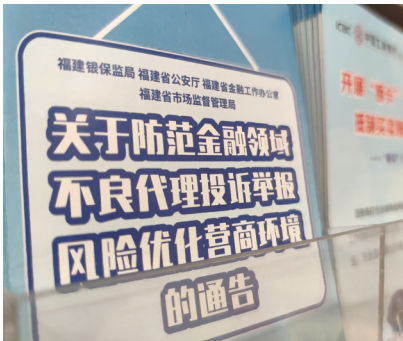
些非法代理行为不仅损害了消费者的合法权益,也扰乱了保险市场的正常秩序。

通过正规渠道购买保险产品

为了防范此类风险,业内人士提醒,消费者在购买保险产品时要保持警惕,务必核实代理方的身份与资质。根据保险法的规定,从事保险代理或经纪业务必须获得国务院保险监督管理机构颁发的相应许可证。消费者在选择保险代理服务时,可以要求中介机构出示合法有效的营业执照及保险代理或经纪业务许可证,或自行通过监管部门官方网站验证其保险代理资质,切勿轻信口头承诺,确保代理方的身份与资质真实可靠。

除了警惕非法代理陷阱外,消费者在购买保险产品时还需要注意支付对象的安全性。消费者应通过保险公司或保险中介机构的官网、官方App等正规渠道购买保险产品,并在付款前仔细核对收款方信息。消费者在购买保险产品时应避免将资金直接支付给未经授权的第三方,而应通过正规渠道进行支付。如有疑问,可以直接拨打保险公司官方客户服务热线查询,避免陷入诈骗陷阱。

此外,消费者在购买保险产品时还应



《理财周刊》合作机构

中国建设银行

China Construction Bank

晋江分行

扫码获取产品详情

扫码获取产品详情

跨境快贷

·外贸贷·

小微外贸企业专属

免抵押 | 高额度 | 低利率

要贷款

就找晋江农商银行

家装分期选工行

美好生活提早享

纯信用 | 额度高 | 期限长 | 手续简 | 费率低

扫码联系开办行

兴业银行泉州分行： 守稳百姓“菜篮子”

本报讯 清晨农田里,南安洪瀾村的农户们正忙着采摘新鲜的蔬菜,分类打包后,将由泉州绿佳源农产品发展有限公司收购,送达商超、餐饮、学校、企业食堂,实现了农田与餐桌的无缝衔接,让城里的居民也能吃到乡村的味道。

泉州绿佳源农产品发展有限公司在蔬菜种植、采购、加工、批发配送行业深耕多年,被评为泉州市第十轮农业产业化市级重点龙头企业。该公司自建蔬菜大棚超5万平方米,在泉州本地和外省均有蔬菜种植合作基地,通过“公司+合作社+基地+农户”的合作模式,当地群众就近务工,蔬菜不愁销路,农民们的钱袋子也鼓了起来。

近期,蔬菜市场迎来旺季,新鲜蔬菜供不应求、价格上涨,企业收储资金存在缺口。兴业银行泉州分行及时与企业进行对接,为企业落地500万元“增信贷”,解决了企业的资金难题。

据了解,“增信贷”是泉州市设立的中小微企业融资增信基金,作为“财政政策+金融工具”政策体系的重要组成部分,在福建省金服云平台上线“泉州增信贷”模块,主要面向中小微企业和乡村振兴领域企业,重点服务乡村振兴以及普惠小微、供应链、绿色低碳、科技创新、制造业等。“企业办理增信贷可以享受免抵押、利率低的优惠政策。”兴业银行泉州分行客户经理廖介绍。

近年来,兴业银行泉州分行积极围绕粮企、农企做好资金支持,把优惠政策送达企业、乡村,并推出“兴惠粮贷”“智慧市场系统”等特色金融服务,全力守护人民群众的“粮袋子”“菜篮子”。

中国民生银行发布 “小i+”资产托管服务体系

本报讯 11月15日,中国民生银行在泉州召开2024金融合作与发展研讨会。此次会议以“互融·共生·聚力·启新”为主题,来自基金公司、银行及理财公司、保险公司、证券公司、信托公司、基金销售机构等共计80余家合作机构参会。研讨会上,民生银行正式发布“小i+”资产托管服务体系。

民生银行本次全新推出“小i+”资产托管服务体系,秉承“爱托管”品牌内涵,进一步拓展托管服务的广度与深度,提升托管服务附加值。“小i+”资产托管服务包括九大主要内容:i管家、i查询、i直连、i投督、i养老、i监管、i投资、i外包、i分享,以及“账户自助管家”“跨行账户通”“跨行查复通”等多项特色托管服务。

今年是民生银行资产托管业务开办20周年。目前,该行已获得国内资产托管业务的全资质,建成丰富完善的产品线,为各类客户提供全面、高效的托管及养老金业务服务解决方案,资产托管规模超过12万亿元,服务公募基金、养老金、银行理财、保险、信托等各类机构及企业客户4000余家。

未来,民生银行将坚持“以客户为中心”的经营理念,持续推进托管业务流程重塑与转型发展,不断升级“小i+”资产托管服务体系,致力于打造行业精品托管银行,着力以自身高质量发展为广大客户、合作伙伴创造更大的价值。

建行信用卡： 贷款余额破万亿

本报讯 服务消费是民生福祉改善提升的重要支撑,是消费结构优化升级的重要方向。建设银行今年半年度业绩报告显示,信用卡贷款余额达10003.56亿元。这意味着,建设银行成为国内首家信用卡贷款余额突破万亿元的发卡银行。

面对服务消费模式的新变化,建行信用卡持续深耕新消费场景建设,通过创新各类产品和服务,为广大持卡人提供更优质高效的金融服务。在“龙卡信用卡 优惠666”品牌框架下,建行信用卡围绕文旅、美食、购物等热点消费领域,开展了一系列丰富消费体验的主题活动,释放线上线下消费潜力,激发持卡人消费潜能。

为充分发挥金融机构在扩大居民消费中的积极作用,建行通过“建行生活”平台,在各地主动承接政府消费券发放工作,为消费者带来真金白银的消费补贴。自今年9月起,建行信用卡还在全国统一开展“消费季”专项活动,整合多渠道资源,围绕客户衣食住行娱,聚焦基础型、改善型、新型消费中的文旅、美食、购物三大重点消费场景,打造“享趣玩”“享趣吃”“享趣购”三大主题营销活动,同时叠加全场景类大额交易达标赠礼活动,多方位促进消费提升。