

新年专属套餐、情人节专属套餐……

# 年初理财产品花样纷呈 市民选购需理性

随着农历新年的过去,不少员工陆续拿到单位发放的年终奖。辛苦了一整年,在领到一笔丰厚的年终奖后,应该怎样打理这份额外的收入?理财专家表示,年终奖除了用来置办年货、血拼购物,还可以用这些闲置资金抓住短期理财产品来钱生钱。

□叶孟琦



“爱情存单”不仅可以获得利息收益,还可获赠玫瑰花。因此,有不少年轻人来办理相关业务,将存单作为情人节礼物。

## 理财产品多样需根据自身情况选择

除开特定的“新年专属”“情人节专属”套餐,市面各大银行的理财套餐多种多样:建设银行根据时间节点,推出乾元-开鑫享2019-14(喜乐闹元宵)理财产品,预期年化收益率4%,起购金额10万,投资期限103天,募集期为2月13日至2月20日,民生银行推出的非凡资产管理系列,工商银行推出的保本稳利、财富稳利系列都可供选择。事实上,对于年终奖的打理需要依照奖金金额和自身需求进行。

理财专家建议,年终奖小于1万元、风险偏好较低的客户可以投资的产品有货币基金、定期存款、国债等。收益方面,货币基金目前年化收益率在3%左右;银行存款1年期定存最高2.3%左右;3年期国债利率目前是4%。如果年终奖大于1万元,可以考虑1万元起购的结构性存款及银行理财产品。目前不少银行的结构性存款1年期收益可以到3.9%左右。如果年终奖在5万元以上,可以考虑一些银行、券商理财产品,此类产品目前不少年化收益率都可以达到5%以上。如果有20万以上,则还可以考虑大额存单,如果资金量再大,则还可以考虑信托产品、私募基金产品等。

扣除风险性等因素,不同投资者对流动性的需求也大不相同,比如年轻人消费支出比较大,而且他们面临结婚、生子、买房等重大事件,都需要较大的刚性支出,所以资金流动性大,不适合买期限太长的理财产品。中老年人有稳定的收支,所以对资金流动性的要求就要低一些。有些理财产品的期限比较多样化,比如定期存款和大额存单,从3个月到5年都有,银行理财从1个月到3年不等。国债、大额存单、定期存款期限可以长达3年、5年,在损失一些利息的情况下可以提前支取。综上所述,市民可根据个人的风险承受能力以及资产配置需求等方面,找到适合自己的年终奖理财方案。(理财有风险,投资需谨慎,具体信息可以前往相关银行网点咨询)

## 银行理财瞄准年终奖

记者走访时发现,为吸引广大客户“落袋”后的年终奖资金和宝宝压岁钱,各家银行纷纷推出一些收益率较高的新春专享理财产品。从去年12月下旬起,包括国有行、股份行、城商行在内的多家银行上架新年专享、新春特供、年终奖专享感恩回馈款等多种名目的理财产品。徽商银行曾推出“年终奖专属”系列,一期PN18049600,预期年化收益率4.6%,认购起点1万(200万限额)募集期1月23日至1月28日,期限107天;近期推出的“新春专属”产品,期限为868天,募集期2月12日至2月18日,起投金额1万元,预期年化收益率为5.2%。招商银行近日推出了一款青葵系列半年定开产品,主要瞄准年终奖。该产品起购门槛为1万元,是以半年或一年为一个投资周期的中短期低波动产品。

## “情人节”理财套餐趁热推出

一年一度的“情人节”到了,年轻人选择礼物方式从传统的鲜花美酒到情人节红包,过渡到收益稳定的理财产品。针对这一情况,多家银行适时推出“情人节”理财套

餐,徽商银行推出预期年化收益率>4.5%的“情人节专属”系列,起投金额1万/20万不等,募集期为2月14日至2月19日,为期126天;农业银行也推出情人节专享“金钥匙·安心得利·玲珑”2019年第41期封闭净值型人民币理财产品,募集期为2月11日至2月17日,为期99天,预期年化收益率3.95%。虽说“情人节”套餐创意之余,噱头是否大于实质问题仍值得深究,但仍有不少年轻的客户表示,这些情人节理财产品收益虽不高,但不失浪漫,作为礼物,只是当成讨对方开心的方式而已。

更有银行针对“情人节”推出“爱情存单”活动,通过年轻人流行的“1314”(一生一世)“520”(我爱你)等有特殊意义的数额拉存款。某行“爱情存单”根据金额多少分为“至死不渝版”“山盟海誓版”“长相厮守版”等,其中“至死不渝版”即为对方存入9233.03元明年收获9420(就是爱你)元,“山盟海誓版”存入12874.83元明年收获13145.20(一生一世我爱你)元,“长相厮守版”存入50943.33元明年收获52013.14(我爱你一生一世)元。“爱情存单”其实就是一年的定期存款,本息倒推算回去,就是要存款的金额。而最终到期的金额是一个有寓意的,代表浪漫爱情的数字。”银行工作人员表示,定制

## 新华保险风险管理师队伍已逾4万人



近日,新华保险公布了2019年第一批风险管理师(初级)资格人员名单,共有13000余人获得资格,至此,已有累计4批共计41446人获得风险管理师(初级)资格。

顺应“保险姓保”“回归保险本原”的行业发展的需要,新华保险在业内率先提出“风险管理师”这一全新职业定位,要求寿险营销队伍要做专注于生、老、病、死、残风险管理计划的提供者,做客户全生命周期美好生活的见证者和守护者。

据悉,为加强风险管理师的专业能力建设,自2018年8月起,新华保险在35家分公司同时开展风险管理师培训,并组织风险管理师资格考试和资格认证。截至2019年1月底,全系统个险渠道总计超过17万人完成培训。

通过培训和考试,销售队伍加深了对“风险管理师”内涵的理解,认清了向“风险管理师”转型的必要性和迫切要求。

目前,新华保险已将风险管理师培训列入到个险渠道制式培训课程,要求所有正式职级的营销员必须参加,而且,培训且考试通过成为晋升业务主任的必备条件。此外,公司已培养300多名风险管理师专业讲师,并将持续加大培养力度,以加快风险管理师队伍建设。公司预计,到2019年底,获得风险管理师资格证书的人数将达到10万人。

## 交行安徽省分行:高质量做好春节金融服务工作

猪年春节,为满足广大客户的金融服务需求,交行安徽省分行统筹部署、精心组织,强化服务意识,优化服务举措,认真落实节前制定的春节金融服务保障方案,积极做好网点对外服务工作,多措并举提升金融服务质量,全力打造春节暖心、贴心服务,受到了广泛好评。

交行安徽省分行提前发布节日服务公告,明确标注服务时间、详细地址等必要信息,方便社会公众办理有关金融业务。各营业网点根据服务范围、客户分布特点及以往节假日客户量合理增设弹性窗口,科学安排人员排班,确保满足广大市民春节期间金融服务需求。为满足春节期间客户的现金需求,对整体现金需求量进行预测,合理制定现金收支计划。

春节期间,除了营业网点提供优质服务外,该行的24小时自助银行始终扮演着“坚守者”的

角色。该行在节前做好自助设备的预防性维护工作,降低设备故障发生频率;科学测算加钞数量和清钞频率,合理增加临时清钞频度,最大限度地满足返乡农民工、学生等群体在春节期间高峰时段对自助设备金融服务的需求。2月4日至10日,该行现金类自助设备正常服务率98.77%,较2018年平均水平提升0.11个百分点。同时,加强对自助银行的监控和巡查,确保春节期间自助服务区域安全、正常运行。

此外,充分发挥线上金融全天候服务优势,畅通网上银行、手机银行、电话银行等服务渠道,提升电子银行服务水平。为满足春节期间市民旺盛的消费需求,该行整合多方资源,围绕商超、百货、餐饮、观影等重点消费领域,推出了涵盖衣食住行等诸多内容的信用卡刷卡消费优惠活动,精心准备的春节金融盛宴获得广大客户的点赞。

## 维权零距离 本报公布维权热线

“3·15”国际消费者权益日将近,即日起市场星报将开通维权栏目,当您的自身利益受到损害时,欢迎联系本报记者曝光违法违规行为,维护自己的合法权益。您在买房、买理财产品、保险产品等房产、金融领域遇到纠纷案例,都可以向本报记者反映。

维权方式:①拨打电话热线:0551-64376937

②微信公众号:关注“财经安徽”公众号,联系后台编辑进行投诉。



“财经安徽”公众号

## 邮储银行:情系储户保安全 爱满江淮铸丰碑

1月25日下午,客户储某前往淮海厂支行办理定期支取业务,柜员王君子为其办理了业务,并对本息合计4万多元现金仔细清点后交给客户,并提示客户收好现金,检查好随身携带的物品。储某走后,王君子准备为下一位客户办理转账业务时,发现柜台的凹槽里有一万元现金。出于职业敏感,她觉得这一万元应该是之前客户遗留下的,于是其立即与主管汇报事情的原委并仔细盘点了个人尾箱的现金账目,确认长款一万元。

为了尽快找到失主,淮海厂支行行长与主管一起调阅网点当日监控录像,同时王君子查阅自己办理的业务单据,经过两边的比对确认,确定失主为定期存款的储某。通过业务单据上预留的电话联系上失主,在电话里再次跟储某核实相关信息,并且让其清点好手中现金,最终确认一万元现金确实是储某遗失。

26日上午,储某夫妻二人前往淮海厂支行领回了自己遗失的钱款,同时还送去这面锦旗。储某紧握王君子的手,感激地说道:“邮储银行不愧为老百姓身边的银行,是一家让你可以放心存款的银行,一家让你感受温暖的银行。” □潘珊珊