

国庆、中秋专属银行理财产品,投资者应如何购买?

收益率冲高 但要注意起息日

■ 天府早报记者 冷宏伟

国庆大假期临近,不少投资人已经开始有意识地提前管理假期短期理财资金。如何让资金在假期“加班加点”滚动起来?近日,天府早报记者走访成都多家银行网点发现,不少银行都在国庆大假前推出了年化收益率在4%—5%的理财产品。由于国庆放假时间较长,业内人士建议,节前有购买需求的投资者,最好抓准购买时机,才能不错过节假日期间的收益。

临近“双节”和三季度末,银行理财产品收益率也开始有所上升。天府早报记者在市场上看到,国庆大假前,不少银行都推出了14天到50多天的跨三季度末尾的高收益理财产品爆款,而且很多产品的收益率超过5%。

融360监测数据显示,上周银行理财产品平均预期年化收益率为4.44%,较前一周上升了0.03个百分点,创12周新高,也是7月以来单周最高收益。此外,普益标准的数据也显示,上周银行发行的理财产品中,封闭式预期收益型人民币产品平均收益率为4.62%,较上期升0.03个百分点。

跨过国庆大假的券商短期理财产品收益率也不断走高。业内人士表示,理财产品收益率走高更多是由于季末“冲时点”的资金压力导致,资金需求面会带动利率在短时间内上行,理财收益

率也不例外。而资金压力的背后则是央行收紧流动性所导致的,同业拆借利率从去年10月就开始上升,至今不断上升。

虽然节前有不少理财产品收益率较高,但业内人士建议,有购买需求的投资者也要注意“买入”的时点。由于不少产品的申购期较长,而申购期不同于“起息日”,起息日才是真正开始计算收益的日期。尤其是不少银行推出的国庆专属理财产品,虽然收益会比同期理财产品高出1—3个百分点,但“起息日”却有可能是在国庆后。

融360理财分析师提醒说,一般国庆前夕及国庆期间发售的理财产品要到节后才能计息,募集期会长达10来天,所以尽量避免购买期限太短的理财产品,否则实际收益率会被拉低很多。

成都农商银行凉山分行开业

早报讯 昨日,成都农商银行凉山分行正式开业,这是成都农商银行在异地开设的第7家分支机构。开业当日,成都农商银行还与凉山州政府签署了《银政战略合作协议》,力争5年内,在凉山州辖区实现本外币表内、外融资支持300亿元,为辖内客户提供信贷、金融租赁、投行、信托和财务顾问等全方位优质高效金融服务。

成都农商银行党委书记、董事长陈萍表示,未来,成都农商银行将在资源、技术、人才等方面倾力支持凉山分行的发展,凉山分行将会以积极主动的姿态开展工作,紧贴市场需求,创新服务模式,重点针对凉山产业强州、生态立州、开放兴州“三大战略”提供全方位的综合金融服务,扎实推动银政战略合作协议落地。(沈婷婷)

南航来了 四川基地航空增至8家

早报讯(记者 冷宏伟)昨日,南航正式宣布挂牌成立四川分公司。至此,包括国航西南、川航、东航四川、成都航空、西藏航空、祥鹏成都、深航成都、南航四川8家基地公司落户成都,同时也意味国内三大航空集团均已落子成都市场。

南航四川分公司总经理何

晓晶表示,“随着南航四川分公司的成立,在航线方面,南航将打造成都至北京、广州、深圳的空中快线,并增加国内主要城市、经济发达城市的直达航班,探索开通成都至四川省内旅游城市航线,逐步开通成都至拉萨等地的高原航线,择机开辟成都始发国际航线。”

保险专家:资产配置要考虑四个应用场景

早报讯 昨日,国际金融理财规划师、寿险配置专家游园在其新书发布会上表示,保险具有安全性和控制力,在保险资产配置上,通常要考虑四个应用

场景,包括风险投资、资产保全、未来财富、遗产规划。其中,资产保全就是不让财富做减法或除法,安全是一个底线。(沈婷婷)

节日专属理财产品特点

一、收益率高0.01—0.03个百分点

这类节日专属理财产品普遍比银行在售的同类理财产品收益率高0.01—0.03个百分点,收益是高一点点,但也不是很多。

二、期限大多较短

目前银行推出来的国庆或中秋专属理财产品期限大多都比较短,大多

数都是3个月以内甚至2个月以内,半年以上的产品很少。

三、募集期偏长

普通理财产品的募集期平均在6天左右,但是如果碰到节假日募集期就会拉长,因为很多产品都是在节后计息,这样就会造成严重的资金站岗问题,拉低理财产品的实际收益率。



工行王芝兰:三句话谱写匠人真谛

工匠之路,看起来容易,做起来难。大巧若拙,大技贵精,守住匠心,方得初心。在工商银行四川省分行营业部,也有一批这样的匠人,王芝兰便是其中一位。20年前她初到工行成都高新支行营业室,干的是普普通通的柜员工作,20年后,她仍然坐在那扇特制的防爆玻璃后面,干着柜员的工作。于千万次重复之中,于千万次指尖的舞蹈之中,于千万次真诚的微笑之中,王芝兰把柜员工作做到了极致。实际上,谁的20年都不会是一条平坦的康庄大道,对王芝兰而言,这20年面临的种种困难与挑战,都不是什么事儿,因为她的心中有三句话——

这三句话,带给她的是敬业奉献、精益求精、永远热忱的工匠精神,更带给她一个无悔的青春。

第一句话:干这行的,一点都马虎不得

1997年,18岁的王芝兰刚毕业,就来到工行,那时的她,还是一个没有任何实战经验的小姑娘。临柜的第一天,老同志们就对她说道:“芝兰,有什么不懂的就问我们,干我们这行的,一点都马虎不得,什么事都要问清楚了再做什么!”

“干我们这行的,一点都马虎不得!”——王芝兰把这句话牢牢记在了心里,那时的她,还没有“工匠精神”的概念,但这句话,却成了她对工匠精神最质朴的理解。

回忆起初入行任对公业务柜员时的第一笔业务,王芝兰仍然记

忆犹新:

“那时刚到行里,第一笔办的就是涉及几百万的存款业务,整个办理过程中,我一遍又一遍提醒自己,仔细、仔细、再仔细,一分一角都不能马虎!”

就这样,王芝兰终于顺利完成了第一笔业务,事实上,自从入行以来,经她手的每一笔业务,都是铁打的稳妥,从来没有出过差错。

她严格要求自己,坚持以认真、细致来换取客户最满意的服务。“没有认真办不成的事儿”,王芝兰说。

第二句话:我觉得没有什么!

“我觉得没有什么!”——这是采访王芝兰时,她说得最多的一句话。无论是高新支行营业室创全国“十佳”网点时的业务攻关,创全国“百佳”网点时的倾心付出,还是日常工作中对客户无数次的贴心服务,她就像一块海绵,只要是交给她的任务,都被她全部吸收,把千般挑战化为绕指柔。

有一天网点晨会的时候,大家没有看到她的身影,都感到很奇怪。因为从来都不迟到的她,今天居然没有来参加晨会。临近9点网点开门的时间,同志们看到她迈着疲惫的步子走进网点,脸色苍白,精神不佳。询问后才知,她昨晚发高

烧,凌晨才刚好一点,所以晚到了一会儿。大家纷纷劝她请假回家休息,她却道:“我觉得没有什么!现在不是没有发烧了吗,我可以坚持的。”

快下班的时候,支行法客中心通知要放款,但是一如既往地需要加班等待放款额度。网点主任安排她回家休息,让其他同事等待放款,但她却淡淡的说了一句:“不用了,还是我来吧!其他的同志不是经常做这个业务,免得咱们服务客户的效率受影响,我坚持坚持,没什么。”

有一种人的超拔之处就在于,可以“四两拨千金”,也许,对王芝兰而言,积极乐观的心态和吃苦耐劳的精神,正是拨动她人生那关键的“四两”。



第三句话:真心对人一定没错

有人以为在银行工作就是跟钱和数字打交道,但在王芝兰看来,却并非如此。如果石匠只对石头感兴趣,木匠只对木头感兴趣,这不是真正的“工匠精神”,人,才是“工匠精神”的核心。作为最贴近客户的一线服务人员,如果眼里只看到钱和数字,这样的服务,一定没有温度。

真心对人,耐心服务,贴心考虑,是王芝兰服务的核心。

有一次,网点收到了一封来自客户的“特殊快递”。这是怎么回事呢?原来几天前网点来了一名ETC客户,王芝兰为这位客户打印发票时,客户发现发票金额与信用卡明细匹配不上。她便将打印出的几百笔ETC明细与信用卡扣款明细一一核对,并耐心细致地向客户解释说明,让客户最后满意而归,整个过程耗时一个多小时。该客户为王芝兰耐心、细心、贴心、热心、诚心的服务态度和所感动,

为此,专门邮寄过来一封表扬信。

还有一次,总行领导在对网点服务进行非现场检查时,随机正好调取到高新支行营业室的监控录像,发现了一名员工在面对客户时总是来有迎声、问有答声、走有送声、站立服务、双手递接,她熟练、高效、规范的服务,受到了高度认可。

而这名员工,就是王芝兰。在她那里,一切优质的服务都那么自然,微笑与真诚种在她的心里,开出了朵朵绚烂的玫瑰,当她用这些“玫瑰”赠予客户时,就印证了那句著名谚语——赠人玫瑰,手有余香。

王芝兰的经历,是工行千千万万一线柜员的缩影。他们数十年如一日坐在那扇透明的防爆玻璃内,把看似枯燥无味的工作做到了极致。他们手指翻飞,一笔又一笔存取转汇,在他们指尖被敲定,他们锐眼如鹰,不放过任何一个工作的小细节。(何颖/文)