

规模减小“断档”发行

结构性存款“凉”了吗？

本报记者 王丽华

距离监管发文整改结构性存款已过去了600多天，近日，记者走访我市多家银行网点了解到，银行对结构性存款的推荐意愿已经明显降低，部分银行结构性存款“断档”发行已经成为常态，还有一少部分银行已经看不到结构性存款的影子了。

“目前没有在售的结构性存款产品。”一家股份制银行的客户经理告诉记者，该行没有结构性存款在售，如果有产品上线也只能在网点购买，产品的预计年化收益率在

2.5%~3.2%左右，但下一批产品什么时候上线说不准。一家国有银行的工作人员介绍称，目前没有结构性存款在售，可能要等下个月才有产品，但具体时间不清楚，有意愿购买的客户可以在该行官网存款产品列表中关注新产品的发放时间。走访过程中，一家股份制银行的客户经理向记者推荐了另一款预期收益率较高的产品，并称产品的预计到期利率为0.5%或5.38%。“结构性存款也有一定的风险，如果是有能力承担一定风险的客户，购买这款产品也不错，可以了解一下，选择性购买。”

记者在采访中了解到，目前，结构性存款的收益率远不如之前，并呈现持续下降的趋势，部分结构性存款的

到期收益存在较大波动，一定程度上降低了吸引力。此外，国内监管并未放松，除了打击假的结构性存款外，还降低了银行整体负债成本，拓展银行降低实体经济融资成本的空间。

据相关统计显示，今年7月以来，结构性存款发行数量共1496只，环比下降6.67%，其中，人民币结构性存款1447只，美元结构性存款49只，这已经是今年以来结构性存款发行数量连续3个月出现下跌。

对于普通投资者来说，结构性存款还有没有购买的必要？业内人士表示，短期看，结构性存款规模仍存在一定压降空间，仍有意愿购买的投资者可持续关注结构性存款的预期收益变化，根据自身风险承受能力按需购买。



建行大同分行贴心服务暖人心

“累了能歇脚、渴了能喝水，没电能充电……”如今，走进建行大同分行各网点的大多数客户都对该行“劳动者港湾”的宣传语耳熟能详。该行一直秉持敬老爱老的传统美德，同时践行爱老助老的社会责任，以“劳动者港湾”为载体，用心为老年客户群体提供贴心的金融服务。

建行大同分行各网点的“劳动者港湾”均配备雨伞，提供老花镜、医用箱等常用设备，以备老年客户不时之需。遇到雨雪天气，各网点还会细心做好防滑、玻璃门防撞提示及针对性的配套措施，为老年客户提供一个安心、便利的网点环境。针

对老年客户出入网点不方便等情况，该行安排人员协助老年人走无障碍通道，及时搀扶入座排队，有特殊情况的老人，大堂经理会全程陪同指导其办理业务。此外，该行还开通绿色通道、特需窗口，采取灵活调度的方式，为老年客群提供方便。

市民张女士的父亲行动不便，常年卧床，近期身体不适需住院治疗，准备取出存折上的钱交住院费时，发现忘记了密码，钱暂时取不出来。按照银行的相关规定，重置密码需要本人到场办理，但张女士的父亲情况特殊，无法到场。建行浑源支行负责人在了解情况后，为客

户制定了上门服务方案，网点两位员工放弃休息时间，冒雨前往张女士父亲所住的医院提供服务，很快就为其办好了各项业务。张女士被该行两位员工风雨无阻的工作热情所感动，也为建行细致周到的服务点赞。

建行大同分行将继续弘扬中华民族传统美德，践行敬老爱老的社会责任，做好网点老年客户等特殊群体的金融服务工作，落实“劳动者港湾”精神，积极响应上级行号召，不断提升建行服务质量，努力成为新时代同行业服务先锋，彰显大行担当。

丽华 晨霞

京都村镇银行召开政银合作洽谈会

本报讯 近日，京都村镇银行与平城区小南头街道召开政银合作洽谈会，双方就拓宽合作渠道、提供个性化金融服务等内容展开了深入交流。

洽谈会上，京都村镇银行党支部书记、董事长郭云峰表示，该行将以街道需求为导向，“量身”定制信贷服务，拓宽合作渠道，丰富信贷服务方式，加大普惠金融政策的实施力度，优惠利率定价，降低客户融资成本，优化期限管理，减轻企业

还款压力。同时，将针对不同客户群体，分别制定对接走访方式，实行网格化管理，并与小南头街道、社区积极开展“党建+金融”活动，为街道有资金需求的企业、居民解决融资方面的各类问题，打通银行与企业、银行与群众之间金融服务的“最后一公里”。随后，小南头街道书记张志强介绍了街道管辖的7个村的基本情况以及每个村的特色产品、乡村振兴实施项目等，并从合作项目、合作方向等方面

提出了建议。双方就京都村镇银行在小南头街道的每个村设置便民金融服务站达成了共识，为街道居民、企业提供更高效、便捷、精准的金融支持和服务。

通过此次洽谈，双方希望构建起资源互补、互促共进、合作共赢的新型政银合作关系，扩大有效合作效应，共同营造干事创业、共谋发展的良好氛围，合力打造更有前景、更具活力的辖区发展新气象。

(丽华)



部分车主因为工作忙等原因，并未在车险到期之前及时续保，那么，车险到

期后再去续保可以吗？保险人士表示，要分为两种情况区别对待：

一、车险过期但还在使用的车辆

如果交强险和商业险是同时购买的，也会在同一时间失效，是不允许上路的，因为交强险是强制险种，不购买不允许上路行驶。车主可以先续保交强险，交强险是立即生效的。但需注意的是，脱保期间，如果发生交通事故，交强险的赔偿范围是很有限的。此外，如果上一年没有出险，本年度的商业险可以享受10%~30%的优惠，但不能超过3个月的期限。

二、车险过期但车辆暂时不使用

车辆暂时不使用的，可以延期缴纳车险，但仍需注意上述所说的超过优惠期限的问题，毕竟两者的价格相差不少。

车主续保车险时需携带身份证件、驾驶证、行驶证、上一年保单、发票等资料，至保险公司营业厅或拨打保险公司投保热线电话进行办理，与保险人员确认相关信息后，会有专人与车主对接。车主还可以选择更加便捷的方式，如通过保险公司的官网投保或者车险APP投保，根据上面的提示完成操作就可以了。

左陪



交行云冈支行 加强信用卡公私联动营销

本报讯 今年以来，交通银行云冈支行充分挖掘优质对公客户资源，加快行内优质客户资源向信用卡资源转化，大力推进信用卡公私联动营销工作。

一是将信用卡营销工作嵌入对公客户营销流程，在营销对公客户时同步开展信用卡营销，积极为对公客户管理层及在职在编员工提供信用卡服务。二是在客户营销中提供“白名单”客户批量办卡上门服务业务，有效提升办卡效率和成功率。三是组建由对公部门和信用卡业务人员组成的联合营销小组，统筹协调公私联动营销工作。四是加强信用卡营销培训和考核，每周制定客户经理营销目标，按周通报联动营销计划完成情况。

截至7月末，交行云冈支行累计对接对公客户16户，公私联动营销信用卡批量获客初见成效。下一步，云冈支行还将以口碑营销等方式塑造交通银行品牌形象，不断提升获客能力。

(江华)

交行大同分行 点滴关爱传递温暖

本报讯 长期以来，交通银行大同分行始终坚持为员工服务的工作理念，想员工所想，解员工所忧，让员工感受到来自交行大家庭的温暖与关爱。

近日，该行工会负责人来到生病员工家中，鼓励她保持积极乐观的心态，早日战胜病魔。在该员工家中，一行人与其进行了亲切交谈，向其转达了各位同事的慰问和关心，叮嘱其要积极配合治疗，安心养病。该员工对领导及同事的慰问表达了由衷的感谢，并表示将尽快调养好身体，继续为交行大同分行的发展添砖加瓦。

据介绍，交行大同分行坚持开展送温暖、送爱心等活动，积极营造和谐的工作氛围，帮助员工解决日常工作和生活中的困难，使员工在生活上得到帮扶，在精神上得到激励，切实感受到企业的关怀和温暖。

(培煜)



欢迎您发短信或拨打

18635299919

生活中，您不可避免地会到银行、保险公司、证券公司、典当行、小额贷款公司、投资公司等金融机构办理业务。那么，您是满意而归？还是扫兴而去？如果您在金融机构中办理业务时遭遇侵权，或涉及服务缺陷，或落入误导陷阱，或碰到霸王条款等情况，都可以向本刊反映。亦或，您对这些金融单位有什么意见或建议，也请您告诉我们。我们将会扬行业之正气，贬行业之弊端，将您的声音传递给相关单位和部门，并诉诸报端……

您可以发短信或打电话至18635299919，也可将邮件发至dtrbjzk1@163.com。