

今年以来,银行存款利率整体呈下行态势,在此背景下,可以实现大额快赎的银行活钱理财产品逐渐成为投资者的热门选择。



# 活钱理财渐成投资者新宠

本报记者 王丽华

“1万元放在银行的活钱理财里,10天就能赚到一杯奶茶的钱,这种理财产品虽然利息不高,但胜在灵活稳健,最主要是随时可取。”近日,在朋友介绍下购买了银行活钱理财产品的周敏表示,自从接触了银行活钱理财产品后,她每个月都会拿出一部分钱购买理财,以备不时之需。“现在‘宝宝’类理财产品的收益越来越低了,银行的活钱理财灵活存取,年化收益率一般都在2%以上,是个不错的选择。”市民张君梅向记者展示了其近期购买的活钱理财产品持仓明细,一共5款产品,7日年化收益率均在2.08%以上。

记者走访我市多家银行网点发现,活钱类理财产品近期销售火热,市民都

是主动咨询购买。“不少客户担心市场变化,所以喜欢投资短期产品。虽然存款、理财产品等利率下调了,但活钱类理财产品跟活期存款相比利率还是高一点,卖得挺好的。”我市一家股份制商业银行的客户经理告诉记者,该行活期存款利率为0.2%,通知存款一天期利率为0.45%,可灵活支付的一款活钱理财产品综合7日年化收益率为2.42%,咨询选购者较多。

采访中记者还发现,与以往活期理财产品不同的是,目前在售的大多数活钱理财产品可以与多种支付工具绑定,随时用于转账、取现、POS机消费、生活缴费、信用卡还款等,一定程度上增加了理财产品的灵活性。

能实现大额快赎是很多投资者看好活钱理财产品的主要原因。根据监管规定,现金管理类理财产品单只产品单个自然日最高可实时转出额度为1万元。为了满足客户流动性需求,多家银行及理财公司便通过底层叠加多只产品构成组合产品,来提高快赎额度。

我市一家国有商业银行的理财经理表示,活钱理财产品具有安全性和流动性双高的优势,但收益率不高,只适合作为零钱管理工具。投资者选购活钱理财产品时,除了要了解收益率波动情况外,还需重点关注产品的流动性,比如提现后资金多久能到账、单日快速赎回额度有多少等。

## 交行大同分行开展支付清算宣传活动



工作人员向客户讲解支付清算知识

为进一步做好支付清算宣传工作,深入贯彻落实“金融利民 支付为民”服务理念,全面提升社会公众对支付清算工作的认知度、使用度和满意

度,有效推动支付清算业务持续健康发展,日前,交行大同分行营业部持续开展支付清算宣传活动,进一步普及支付清算知识,促进支付清算服务便民惠民。

该行各网点利用晨会、班后时间学习央行支付清算业务、大额实时支付系统、小额批量支付系统、网上支付跨行清算系统及手机号码支付等内容,确保员工熟练掌握,提升员工对支付系统的熟识度,压实支付清算宣传责任,为推广支付清算宣传工作打好基础。

该行以各营业网点为线下宣传主阵地,利用LED屏滚动播放支付清算知

识,在大厅宣传区摆放宣传折页,由大堂工作人员主动向客户介绍支付清算系统新功能,讲解央行支付清算系统安全、便捷等优势,加大对手机号码支付等新功能的推广力度,倡导安全支付理念,提升到店客户宣传覆盖率。

此外,该行还组织辖内网点工作人员深入企业,为经营者重点宣传央行清算零售支付服务,通过现场演示以及面对面讲解,让经营者更加直观地感受到无卡支付的安全与便捷,引导大家关注“央行清算”公众号,提升支付清算服务能力,营造和谐稳定的金融支付环境。

(丽华)

## 黄金价格上涨 小克数受青睐

近期,国际金价出现显著上涨,国内黄金零售市场的价格也随之水涨船高,记者走访我市多家金店了解到,部分品牌的黄金首饰零售价格已破600元/克。尽管如此,消费者的购买热情依然不减,投资小克数的黄金产品也成为时下年轻人热衷的理财方式。

9月10日,记者在永和路附近一家商场一层的珠宝首饰销售区看到,选购黄金饰品的顾客络绎不绝。一家首饰店的销售人员告诉记者:“近期金价持续高位,前几天店内金价最高达605元/克,但消费者却对购买黄金饰品表现出‘越涨越买’的态度。”另一家品牌首饰店的店员则表示,店内黄金零售价近期没有明

显变化,基本都在600元/克上下浮动,但投资金条的价格最近有小幅上涨,基础金价467.6元/克,每天会有0.2元~0.5元的涨幅。

“黄金类首饰最近涨了不少,但刚好赶上孩子结婚,这些也算是必需品,该买还得买。”采访中,不少消费者表示,虽然近期黄金首饰价格上涨,但遇到结婚等刚性需求时,还是得买。

在黄金价格持续上涨的背景下,小克数的黄金产品赢得了消费者的青睐。“这种‘金豆豆’我已经攒了小半瓶了,这个月开支准备再买两颗。”市民肖晓庆向记者展示她攒的10多颗“黄金豆”,并表示,这是她强制攒钱的一

种方式。采访中记者了解到,“黄金豆”的重量一般在1克左右,没有加工费,售价根据市场行情而定,与动辄几十克的黄金饰品相比,“黄金豆”的购买门槛明显较低,因此受到不少年轻人的喜爱。

业内人士表示,黄金价格受多种因素影响,波动较大,尤其对购买黄金用来投资的消费者来说,更应该注意规避风险,最好具备基本的投资理财知识,特别对贵金属投资要有所了解。此外,不少年轻投资者有“羊群效应”,容易跟风购买,这样非常不可取,一定要根据自身的资金情况、风险承受能力等,选择适合的理财方式。

(丽华)



## 建行大同分行 以科技促金融服务升级

**本报讯** 为了有效延伸金融服务半径,为特殊客户群体提供全方位金融服务,建行依托其功能强大的“新一代”核心系统,创新研发了移动智能终端——龙易行。

遇到客户不方便来网点办业务或者高端客户需要上门服务时,建行工作人员会携带龙易行设备上门提供服务。龙易行的优点是现场采集客户信息,实现智能化、电子化、无纸化,不仅有效提高业务办理效率,提升客户体验,同时让外出办理业务更方便、更规范。

建行大同分行利用龙易行上门为高龄老人办理挂失业务;为行动不便的客户上门签署代理承诺书;为没有时间到网点办理业务的高端客户解决实际困难……得到客户的一致好评。龙易行的推广和使用体现了以金融科技为抓手的场景应用阶段性落地。下一步,建行大同分行将继续履行社会责任,依托于强大的移动服务新金融平台,做好上门金融服务。

(左谱 杨雪峰)

## 建行灵丘支行 贴心服务送上门

**本报讯** “建行的服务真是周到又贴心,上门办理贷款,帮我解决了大难题。”近日,家住灵丘县固城村的张大妈在建行灵丘支行工作人员的协助下,顺利办理了贷款业务,及时解决了资金难题。

近期,建行灵丘支行接到客户张大妈的电话,对方称自己有贷款需求,但她家距离灵丘县城约6公里,交通不便,她对县城的路况也不熟悉,无法独自到银行网点办理贷款手续。该支行了解情况后,决定特事特办,上门为张大妈办理业务。办理业务期间,工作人员还耐心为张大妈讲解了贷款流程和一些金融常识,得到了张大妈的称赞。

这是建行大同分行为特殊客户提供上门服务的一个缩影,该行始终坚持以客户为中心的服务理念,想客户之所想,急客户之所急,为客户提供便捷、人性化的温馨服务,让客户在享受金融服务的同时获得更多幸福感、安全感。

(丽华 曹亦然 杨雪峰)

## 建行大同分行 多举措促业务发展

**本报讯** 为了给农民增收、农业增效注入源源不断的金融“活水”,建行大同分行采取多种举措,持续推动普惠金融业务发展。

该行广泛开展助老爱老和金融知识宣传活动,持续在县区开展助老爱老金融服务体验活动和防范电信网络诈骗、防范非法集资和反洗钱等金融知识宣传活动。该行还依托“裕农通”推动“服务重心下沉”,全力推进新金融服务能力提升。将最新金融政策传导给专业人员,进一步密切与专业人员合作关系,依托“裕农通专员”工作机制,着力培养一批熟悉农业、扎根农村、了解农民的建行金融产品推广复合型人才,以有力度的金融服务助力乡村振兴“加速度”。

该行积极推广新的特色产业产品,紧紧围绕县域工作重心,加快推广信贷产品,打造“线上+线下”产品核心竞争优势,抓好线上小微快贷多种模式的推广应用,全面扩大对小微企业、个体工商户、农户的贷款投放。

下一步,建行大同分行将持续推进普惠金融发展,着力提升金融服务质效,大力推行移动办公,送贷下乡,打通“三农”金融服务“最后一公里”。

(丽华 杨雪峰)