

## 财经快讯

## 老年常旅客会员将享更多积分兑换火车票

4月1日起,国铁集团在现行“铁路畅行”常旅客会员服务基础上,对年满60周岁常旅客会员实施火车票票面金额15倍积分政策。

国铁集团客运部相关负责人介绍,目前,铁路常旅客会员购票乘车后可获得票面金额5倍的积分,积分可为本人或指定受让人兑换火车票,兑换火车票时100积分可抵1元人民币使用,兑换的车票可办理1次改签并核收积分作为改签费,不能办理退票、变更到站业务。4月1日起,年满60周岁的常旅客会员乘坐旅客列车(暂不含旅游专列、国际列车)时将获得票面金额15倍的积分,相当于普通常旅客会员的3倍,即花费1000元乘坐火车,可获赠1.5万积分,兑换火车票时可抵150元使用。

此外,对年满65周岁无陪伴或行动不便的老年旅客,可通过铁路12306和车站服务台预约,铁路部门将提供专区候车、引导帮扶等服务;在大中型客运站开设爱心通道,为老年旅客提供优先安检、验证服务;设置无障碍卫生间、自动升降电梯等设施,为行动不便的老年旅客乘车出行提供更多便利。(财讯)



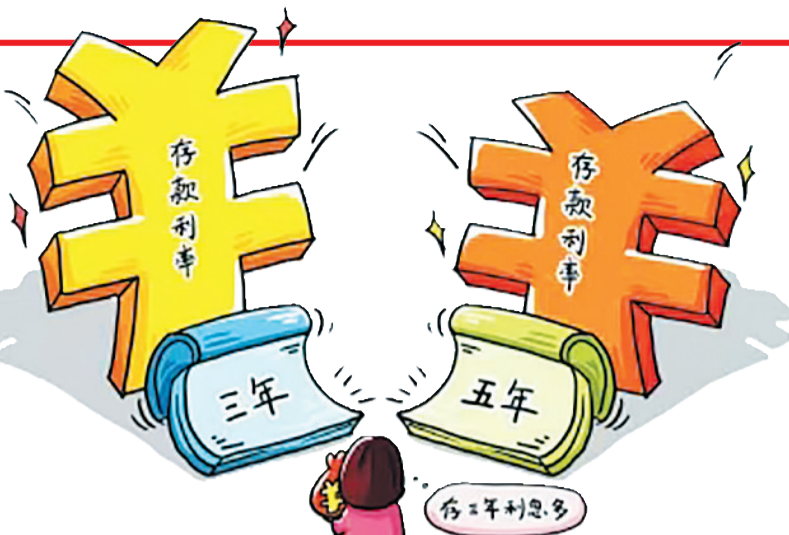
## 财讯聚焦

■工业和信息化部近日印发通知,明确全面开放“企业创新积分制”服务平台,要求各地充分利用平台数据,结合本地区实际,制定精准支持政策,推动科技型中小微企业创新发展。

■据人保财险、中国人寿、平安人寿等多家保险公司消息,近日保险业首批黄金交易落地,标志着我国保险资金正式进入黄金市场。

■据商务部消息,截至24日,全国汽车以旧换新申请量合计超过150万份,消费者购买12大类家电以旧换新产品超2800万台,4500多万名消费者申请了超5600万件手机等数码产品购新补贴,电动自行车以旧换新超220万辆。

■国家医保局25日消息,截至3月20日,已有超350家药耗生产、流通企业对接医保药品耗材追溯信息采集应用平台,上传及下载本企业产品的追溯信息,同时有近8000家药耗生产、流通企业咨询追溯信息上传查询相关情况,并积极筹备对接上传工作。(据《经济日报》)



## 银行存款利率“倒挂”引关注

## 专家建议:多元化配置应对市场变化

本报记者 李冬梅

## 多家银行存在利率“倒挂”现象

“本想通过长期存款获取稳定收益,结果发现存5年还不如存3年划算。”在我市一家国有银行办理业务的市民张先生向记者展示该行存款利率表:5年期定存利率1.55%,3年期定存利率1.9%。

随后,记者查询多家银行APP发现,这种存款利率“倒挂”的银行不占少数。中信银行APP显示3年期定存利率为1.9%,5年期定存利率与1年期持平为1.6%,但是低于2年期产品;招商银行1年期定存利率为1.6%,2年期为1.7%,但3年期和5年期定存利率分别为1.5%和1.55%,5年期定存利率竟然还没有1年期利率高,长期存款收益明显缩水。

针对这一现象,某国有银行工作人员表示,在利率下行预期背景下,长期存款会抬高银行的付息成本,即使中途利率下调,也需等到存款到期后才能重新定价。在此背景下,银行通过利率“倒挂”,引导储户转向短期存款,既能降低银行成本,又能灵活应对未来可能的利率波动。

## 多元化配置应对市场变化

面对利率“倒挂”现象,定期存款的吸引力在逐渐下降,如何守住财富、避免资产缩水,业内人士提醒,投资者需及时更新理财观念,结合自身风险承受能力与资金需求,多元化配置应对市场变化,实现财富稳健增长。

银行理财专家建议,投资者应避免将资金集中配置于长期定期存款。尽管长期定存利率相对稳定,但流动性较低,难以应对突发资金需求。相比之下,短期存款或开放式理财产品可有效提升资金灵活性,同时捕捉市场短期收益机会。此外,投资者可通过“阶梯式存款”策略,将资金按不同期限分散配置,兼顾收益与流动性。

除传统存款外,债券、货币基金等中低风险产品也成为多元化配置的重要方向。此类产品风险可控,收益潜力优于普通存款,适合追求稳健增值的投资者。专家特别强调,配置前需充分了解产品特性及市场波动风险,避免盲目跟风。

(注:文中利率数据截至发稿日)



## “大晨会”突破传统形式 助力首季收官谋划全年发展

本报讯 为深入贯彻落实市分行党委战略部署,全面推动业务高质量发展。近日,建行大同分行采用龙视讯平台召开全行“大晨会”。会议覆盖信用卡中心、个人金融部、网络金融部、渠道与运营管理部等核心部门,明确重点工作方向,凝聚全员合力,为首季金融综合服务活动收官及全年发展谋篇布局。

会上,信用卡中心聚焦网点产能提升,结合当前业务发展现状提出精准营销

方案与推广策略,通过优化流程、深挖潜力,力争提升信用卡业务办理效率与客户覆盖面。个人金融部围绕个人存款收官目标,详细解读定制化理财营销策略,强调以客户需求为导向,强化服务创新,稳固存款业务基本盘。网络金融部与商户业务部门协同发力,共商数字化金融服务收官计划,致力于打造更便捷、高效的线上服务生态,推动金融科技与业务场景深度融合。渠道与运营管理部则针对服务

质效提升,重点部署“神秘人检查”及“三长制”落实工作,要求全网点规范服务流程,强化精细化管理,全面提升客户体验。

此次“大晨会”突破传统会议形式,通过数字化平台实现高效协同与信息共享,为全行高质量发展注入新动能。建行大同分行表示,将以此次会议为契机,持续深化战略执行,全力以赴冲刺首季目标,为全年业务稳健发展奠定坚实基础。(冬梅 雅楠 海楠)

## 建行煤炭支行:30分钟完成150万元大额现金存款

本报讯 近日,建行煤炭支行临近营业结束时,高效处理了一笔紧急大额现金存款业务。两位客户携带150万元现金,需在短时间内完成定期存款。面对客户迫切需求,该支行迅速启动应急预案,通过多部门协同与智能化设备支持,仅用30分钟便高效完成现金清点与存入业务,赢得客户高度认可。

据悉,当日客户穆先生与王先生分别需存入100万元和50万元现金,而此时距

离网点关门仅剩20分钟。若采用传统人工清点方式,可能延误款车接库流程。为确保服务效率,煤炭支行营运主管立即启动大额现金服务预案,调配柜员与厅堂人员分工协作,一名柜员在窗口使用点钞机快速核验,另一名柜员同步进行现金捆扎,两名工作人员则启用清分机辅助清点。得益于清分机的高效运转,清点效率较人工提升60%,为快速完成业务提供了

关键保障。

“没想到这么快就办好了!建行的专业和效率让人放心!”业务完成后,客户对该支行服务连连称赞。

此次服务是建行煤炭支行践行“以客户为中心”理念的生动实践。该支行相关负责人表示,未来将持续优化服务流程,创新技术应用,为客户提供更加优质、便捷的金融服务体验。(冬梅 刘玉)

## 建行恒安支行:帮助客户解难题 暖心服务获点赞

本报讯 近日,建行大同恒安支行营业厅内上演了温馨一幕。两位员工以细致周到的服务,协助一名老年客户完成业务办理,赢得客户高度赞扬。

据悉,当日,一位老人来到该支行办理银行卡开立业务,因不熟悉流程、操作迟缓且略显紧张。该行两位员工主动上前,全程

耐心协助。从讲解办卡所需材料、指导操作步骤,到协助填写信息、完成身份验证,细致解答客户疑问。办理过程中,老人突然提出要打印无犯罪证明。面对突发需求,两位员工快速与主管沟通协调,最终通过银行公众号帮助客户找到证明下载入口,成功完成打印。事后,老人专门致电建行客服致

谢:“他们的耐心与专业,让我感受到建行的关怀,心里特别温暖!”

该行相关负责人表示,此次服务是支行践行“以客户为中心”理念的缩影。未来,支行将持续优化服务流程,提升质效,以更高效、贴心的金融服务传递温度,打造有温度的百姓银行。(芳菲 一鸣 雪峰)