

推出专属产品 展开花式营销

银行瞄准客户年终奖打理需求

企业年终奖发放旺季已至,银行和银行理财公司纷纷出招,瞄准客户年终奖打理需求,或是推出专属产品,或是展开花式营销。针对客户推荐的产品大多为现金管理类或者固定收益类理财产品,也有部分贵金属业务和黄金理财产品等。

业内人士提醒,投资者应从个人的风险偏好、流动性需求等方面出发进行资产配置,选择适合自己的产品,将资金均衡配置在不同的产品上,切忌随波逐流。

● 本报记者 黄一灵 薛瑾

日前,工银理财发布年终奖理财攻略,为消费者推荐了相关产品。据中国证券报记者不完全统计,近期,交通银行、邮储银行、天津农商银行、光大理财等银行和银行理财公司均发布了年终奖打理相关信息,推荐旗

在推出专属理财产品之外,也有银行借着新春“黄金热”风口,通过贵金属业务吸引年终奖客户。龙年金条、金章、金币、转运珠等各式贵金属产品获得了不少客户经理的推荐,多家银行推出黄金相关营销活动,定向推送贵金属业务广告,下单每克立减、抽取立减金、配赠龙年生肖纪念钞和邮票等活动此起彼伏。



视觉中国图片

下发售或代销的理财产品。

经梳理发现,机构推荐的产品大多为现金管理类或者固定收益类,产品主要投资债券等资产,且风险等级较低,主要以中低风险(R2)和低风险(R1)为主。期限方面,既有每日开放

“辛苦一全年,买点什么犒劳自己,黄金产品是个好选择!”某国有大行工作人员表示,“攒金乐多多,金喜享不停”活动正在进行,参与活动购买指定产品还可领取贴金券。日前,建行广东省分行也在广东省内20个城市同步开展黄金节活动,力推“建行金”生肖系列产品、熊猫金币及“大好河山”等产品。通过银行贵金属业务进行投资,已成为

型产品,也有3个月至1年的中长期限产品。

此外,宁银理财发布了名称带有年终奖专属的理财产品,目前在中国理财网共有4款此类产品,其中3款产品处于存续状态,另外一款仍在募集中。从时间来看,早在2023年1

了不少年轻消费者打理年终奖的热门方式之一。“前几天刚领了几万块钱年终奖,买了5个20克的如意金条,我是先在银行App里买的积存贵金属,3天后去银行提取了实物金条。”北京市民张女士告诉中国证券报记者。还有银行理财公司推出黄金理财产品。如招银理财旗下某款R3级黄金理财产品即将进入认购期,近日获多位理财经理集中推荐。

月,宁银理财便推出了年终奖专属理财产品,2023年12月以来又继续推出三款产品。

天津农商银行表示,年终奖系列专属产品将在今年1月至3月陆续推出,共有近20款专属理财,且期限适中,风险较低。

“包括黄金ETF、配置了黄金的基金或理财产品,也是大众投资者平时较容易接触到的黄金投资标的类型。这些产品通常具有交易方便快捷、管理成本低、由专业管理人进行资产配置等优势。对于有意愿参与黄金投资,但又没有太大把握的客户,这些产品可以帮助解决择时等问题。”一位理财人士表示。

限定清理类别

银行睡眠卡管理更趋精细化

● 本报记者 张佳琳

“为保护金融消费者的用卡安全及合法权益,我行拟自2月5日起对客户名下长期未激活、处于睡眠状态的金碧爱奇艺联盟卡、金碧京东联名卡进行清理销户,客户名下其他正常使用的卡片不会受到此操作的影响。”云南澜沧农商行工作人员表示。

中国证券报记者注意到,2024年伊始,多家城商行、农商行对长期睡眠信用卡账户展开了更为精细化的清理工作。部分银行对清理睡眠卡的类别作出了明确限定,公布睡眠卡清理名册以实现“点对点”管理,或是提醒客户保留用卡服务及激活信用卡的方法。业内人士认为,银行应避免“一刀切”,真正能够提高睡眠信用卡的使用率尤为重要。

持续清理睡眠信用卡

日前,湖南沅陵农商行发布《关于注销长

期睡眠信用卡(个人卡)的公告》称,为保护广大金融消费者的用卡安全及合法权益,根据监管部门相关规定,该行于1月5日起陆续开展长期睡眠信用卡(个人卡)的注销工作,注销范围为连续18个月以上无客户主动交易且当前透支余额、溢缴款为零的信用卡(个人卡)账户。

此外,柳州银行、深圳农商银行、云南澜沧农商行等多家银行于近期宣布,对长期睡眠信用卡展开清理销户等工作。多家银行在公告中表示,此举意在加强信用卡账户管理,切实保障客户在该行的账户资金安全。

某银行信用卡中心人士称,信用卡开卡量往往和业务人员的绩效挂钩,所以会出现发卡量较“虚”、睡眠卡较多的情况。对睡眠信用卡展开清理工作,可防止客户信用卡被盗刷等。

提高精细化管控程度

事实上,自2022年《关于进一步促进信

用卡业务规范健康发展的通知》发布以来,商业银行对信用卡的管控明显提速,其中“整顿睡眠卡”成为不少银行整改相关业务的重要方向。众多银行已发布公告,对睡眠信用卡展开销卡、停用或降额等处理。当前,国有行和股份行已基本完成相关清理工作。

相较于以往的做法,中国证券报记者发现,2024年部分银行提高了对“睡眠卡”清理工作的精细化程度。例如,云南澜沧农商行不仅对清理睡眠卡的类别作出了限定,同时公布了134页的“金碧爱奇艺联盟卡、金碧京东联名卡长期睡眠卡清理名册”,实现“点对点”清理。

此外,柳州银行在《关于清理长期睡眠信用卡公告》中表示,该行于1月1日起陆续分批对连续18个月以上无主动发生交易且当前透支金额、溢缴款为零的长期睡眠信用卡进行销卡处理。其中,特别提醒了客户保留用卡服务以及激活信用卡的方法。

提高使用率是关键

业内人士表示,此前大范围集中式地清退睡眠卡让部分持卡人受到了影响,因此如何避免“一刀切”,真正提高睡眠信用卡的使用率是行业探索的重要课题。柳州银行、云南澜沧农商行的做法正是对此进行了创新探索。

日前,人民银行发布了2023年第三季度支付体系运行总体情况。统计数据显示,截至2023年三季度末,全国共开立银行卡97.26亿张,环比增长1.09%。其中,信用卡和借贷合一卡7.79亿张,环比下降1.00%。作为商业银行零售业务的主要发力点,信用卡业务正面临着产品趋于同质化的存量竞争时代。

招联首席研究员董希淼表示,未来银行应调整发展战略,优化发展模式,为持卡人提供息费和额度适中、特色鲜明的产品,提升居民消费意愿和能力。此外,应明确客户差异化准入标准,探索推出服务专属客群的信用卡。

结算利率下降是行业趋势

专属商业养老保险仍具发展潜力

● 本报记者 陈鑫

近日,专属商业养老保险2023年结算利率陆续出炉。中国证券报记者梳理发现,目前已披露的16款专属商业养老保险产品中,稳健型账户的结算利率在2.1%-4.15%区间,进取型账户的结算利率在2.5%-4.25%区间,较2022年同期有所下降。

业内人士认为,专属商业养老保险收益率较为稳健,且此类产品缴费较为灵活,仍具有竞争优势。随着养老保险市场潜在需求增加,专属商业养老保险仍有发展前景。

结算利率下降

根据专属商业养老保险的产品设计,此类产品采取“保底+浮动”的收益模式,有稳健型账户和进取型账户可供投保人选择。

中国证券报记者统计发现,在16款专属商业养老保险产品中,稳健型账户2023年结算利率在2.1%-4.15%区间,平均结算利率为3.54%。其中,国民养老的国民共同富裕稳健型账户结算利率最高,为4.15%,新华养老的盈佳人生稳健型账户结算利率为4%,其余多

数产品稳健型账户结算利率在3%-4%区间。

进取型账户2023年结算利率在2.5%-4.25%区间,平均结算利率为3.72%。其中,国民养老的国民共同富裕进取型账户结算利率为4.25%,位居榜首。还有太平人寿的太平岁岁金生、人保保险的福寿年年、太保保险的太保易生福B款、泰康人寿的泰康臻享百岁B款等多只产品的进取型账户结算利率为4%。

整体来看,无论是稳健型账户还是进取型账户,专属商业养老保险产品2023年的结算利率均较2022年同期有所下降,2022年时5%的结算利率已不见踪影。

星图金融研究院研究员黄大智认为,结算利率下调是近两年的行业趋势。无论是专属商业养老保险,还是万能险等产品结算利率整体都在下调。2023年,受债券利率下行、权益市场波动等因素影响,保险机构投资端收益出现下滑,进而传导到负债端,保险产品的结算利率有所下调。

长期投资优势明显

尽管结算利率有所下降,但业内人士认为,这一结算利率较为稳健,相对具有竞争力,且专属商业养老保险具有缴费较为灵活等特

点,产品仍具优势。

北京排排网保险代理有限公司总经理杨帆表示,尽管结算利率下降,但专属商业养老保险通常以稳健投资为主,相对于高风险高回报的其他产品,仍具备较高的稳定性优势。并且养老保险产品通常注重长期规划,长期投资优势更明显,较为适合追求稳健长期收益的投资者。

记者调研了解到,专属商业养老保险缴费形式较为灵活,投保人可选择趸缴、定期或不定期追加保费,这一特点受不少投保人青睐。“我在支付宝投保了一份专属商业养老保险产品,首次投保缴了10万元,后续打算根据经济情况不定期追加保费,为未来的养老提前储备资金。”湖南的张女士告诉记者。

根据1月16日金融监管总局发布的文章,专属养老保险保单件数约74万件,积累的养老准备金超过106亿元。其中,新产业、新业态从业人员和灵活就业人员投保超过8万件,件均养老准备金超过4000元。

再迎政策支持

2021年5月,原银保监会决定开展专属商业养老保险试点,2023年10月,专属商业养老

保险从试点转为常态化业务。业内人士认为,在人口老龄化趋势下,养老保险市场潜在需求增加,专属商业养老保险仍有发展前景。

值得一提的是,近日,专属商业养老保险再迎政策支持。1月15日,国务院办公厅印发的《关于发展银发经济增进老年人福祉的意见》提出,丰富个人养老金产品,推进专属商业养老保险发展。

杨帆认为,在人口老龄化趋势下,养老保险市场潜在需求增加,专属商业养老保险发展具有潜力。建议保险公司根据市场变化不断调整策略,寻求更为灵活的投资组合,以提高收益水平。同时注重产品创新和客户教育,提高产品的灵活性、透明度和用户体验,以满足不同投资者的需求。

此外,有业内人士认为,随着专属商业养老保险常态化运营,养老保险需求进一步释放,大型险企有望获得更多机会。国泰君安非银金融首席分析师刘欣琦认为,专属商业养老保险的领取可衔接养老、护理等服务,这将打通保险公司从为客户“赚取养老金”到“运用养老金”的长期财富管理规划,有望利好具备“产品+服务”体系布局更成熟的大型险企。

厚植特色产业 金融赋能乡村振兴

● 本报记者 吴杨

“草莓贷”“橙信e贷”“蔬菜贷”“粮农贷”……近期,多家银行推出支持地方特色产业发展的信贷产品。中国证券报记者了解到,这类产品在很大程度上解决了部分农户和企业在各环节的资金需求难题,为其提供了便捷、优惠的融资服务。

业内人士表示,特色产业贷款有利于金融资源要素加速下沉乡村,推动金融资源和产业需求精准对接,不断增强乡村持续造血能力,疏通乡村金融“血脉”。

信贷支持特色产业

草莓产业是北京特色农业,已成为带动乡村经济发展、农民增收的重要力量之一。记者调研了解到,为解决草莓种植户在草莓季过后种苗采购等方面的资金需求,北京农商银行联合北京农担公司共同创新推出“草莓贷”特色产品。

“我们为草莓种植户量身定制融资方案,产品额度最高50万元,期限最长3年,并开通绿色通道,实现快速审批、放款。”北京农商银行相关负责人向记者表示。

近期,在各地根据资源禀赋发展特色产业的同时,多家银行因地制宜创新产品形式,成功发放多笔特色信贷产品资金。

比如,1月中旬,齐鲁银行“蔬菜贷”业务落地。该行寿光支行为寿光市智能化蔬菜大棚示范区种植户发放50万元蔬菜贷款,资金主要用于购买种子、肥料等农业生产资料,以及改善大棚设施。据了解,“蔬菜贷”由齐鲁银行与山东省农业发展信贷担保有限责任公司联合研发。1月,工商银行平南支行发放全辖首笔水稻“种植e贷”;2023年底,兴化农商银行发布首款“粮农贷”产品。

不少银行还推出了推动柑橘产业发展相关信贷产品。农业银行广西分行根据砂糖橘产业种植周期、资金周转等特点,创新推出了“惠农e贷-柑橘贷”产品。2023年底,柳州农商银行推出“橙信e贷”,对接柑橘全产业链客户。“不到一个小时的时间,我便通过手机银行成功提款,及时解决了柑橘购销过程中资金短缺的难题。”当地一家洗果场的老板说。

创新授信模式

值得一提的是,部分银行推出的创新信贷产品,亮点突出,通过创新抵押物、引入担保方、依托龙头企业等方式,将金融资源要素触达“最后一公里”。

长期以来,由于农业产业投资周期长、回报低、农业主体缺乏有效抵押物等原因,涉农产业融资难融资贵问题一直存在。北京农商银行相关负责人表示:“我们与地方政府联合推出‘农业担保贷款’,借款人不用提供抵押物、不用寻找保证人,由当地农担公司直接进行担保,利率也较低。”

此外,不少农商银行拓宽抵押担保范围,探索用专利、版权等无形资产作为质押物。太湖农商行为安庆常润米业股份有限公司发放了“商标质押贷”,结合企业实际情况,创新了抵押方式,以该公司的“常润”商标为质押物。

太湖农商银行相关负责人表示,现在大部分中小企业,尤其是农商行服务较多的涉农企业,更多还是在以不动产抵押。但是受限于企业规模与资产结构,不动产抵押物的缺失,某种程度上也影响了他们融资的可获得性。

以信用贷款为突破口,摆脱对抵押担保贷款的依赖,成为部分银行的发力点。青海省农信联社相关负责人表示,针对农牧民贷款难、贵、慢问题,该行开展整村授信工作,通过无抵押无担保的信用贷款投放来破解。

对接全链条金融需求

不仅专注扶持单家企业,不少银行推出的特色信贷产品积极对接全链条上的金融需求。

国家金融监督管理总局安徽监管局近期表示,指导农村中小金融机构围绕村级供销社农产品购销、农资购销、乡村文旅等业务,梳理上下游产业链农业主体需求,推出专属信贷产品,开展全方位、全链条金融服务。

立足特色资源,银行持续探索农业产业链金融服务。常熟银行相关负责人表示,该行积极与农业农村部门对接,梳理农业龙头企业、家庭农场、专业合作社等新型农业经营主体清单,实行农业产业链上下游一体化营销,助力农业“产供销”全链条发展。例如,从种业发展、粮食生产等多个方面提供金融服务。

邮储银行则推出“农业产业链金融”模式。该模式通过“邮e链”平台与农业产业链龙头企业敏捷对接,将融资服务嵌入农业产业链各个场景。北京农商银行推出“存贷债结销”的综合化营销策略。

业内人士表示,金融机构要更好地把金融融入产业当中,因地制宜创设产品,也要打造产业链金融平台和场景,利用金融科技手段进行客户分析、产业链扶持等。