

贺岁产品迎春捷 好俏一束金银花

■本报记者 蔡佳倩

猴年将至,诸多与猴元素相关的金银产品开始走俏市场。“每逢春节前,生肖题材的金吊坠和金摆件就开始走俏”,在海口国贸北路的一家工商银行,工作人员告诉记者,“有些老客户每年都会来买生肖金条,一来为了收藏,二来也可以当红包送给小辈,比送现金红包更有纪念意义。”

记者同时了解到,招行银行在海口所有网点发售的猴年生肖金系列已经售罄。“12月下旬开始发售,市民的抢购热情也超乎我们想象。”该行国贸支行的工作人员介绍,目前该行的熊猫金银币还

在继续发售。

实体店 小克重金饰受青睐

节前多家大型商场的黄金饰品都在促销,不少精打细算的市民都会趁此时前来“扫货”。记者走访海口市区部分黄金店铺发现,小克重的手链、猴年吊坠、项链、戒指等黄金饰品尤受青睐。

该导购员也介绍,由于黄金价格持续走低,消费者担心大克重黄金饰品掉价严重大多不敢购买,而小克重的黄金饰品即使掉价也不会损失过多,并且小克重金饰品做工精致,因此,在春节期间这些小克重的金饰品成为人们的首选。

者,今年随着国际金价下跌,商场内饰品的促销活动也比较多,节前除了猴年吊坠热销外,如葫芦、钱袋等寓意聪明、如意等的足金耳钉、吊坠也比较受欢迎。

该导购员也介绍,由于黄金价格持续走低,消费者担心大克重黄金饰品掉价严重大多不敢购买,而小克重的黄金饰品即使掉价也不会损失过多,并且小克重金饰品做工精致,因此,在春节期间这些小克重的金饰品成为人们的首选。

网店 精致银饰受热捧

海口市民郑先生告诉记者,他刚在

淘宝网上购买了一系列的银饰品。“在网上购物,首先要考虑资金安全。银饰品的价格不贵,而且网店的式样也比实体店丰富。”他向记者展示了几枚10克、20克、30克、50克、100克重的实心千足银元宝和S999足银猴哨子、S999足银吉祥银饰手镯。

“这对手镯重24克,包邮价格266元,不仅是经典蒜头开口款式,可以任意轻松地调节大小,没有任何累赘的附加设计,不妨碍宝宝的活动,而且制作精美,表面光滑如镜,内部有精美的吉祥纹,让宝宝佩戴更舒适。”郑先生说,“春节期间,肯定要给亲戚家的小朋友发红包,但是给钱难免有

些俗气。用精美的银饰品代替红包,既喜庆实用,又寄托了吉祥的祝福。”

记者登录淘宝、京东等网站发现,销售银饰品的网店为数不少,而且销售的银饰品都颇精致,价格也不贵。10克的银元宝价格在40元至50元之间。一家网点的客服人员告诉记者:近段时间,他们的银饰销售量大增,而且从对话的情况来看,购买者大多是年轻人。

据了解,金银投资方式,除了金银实物外,还有黄金定投、纸黄金、纸白银、黄金期货、白银期货、股票、纪念金银币等多种个人投资方式。但是如何投资,还要根据具体情况来看。



爱“家”分期 为爱“+”分

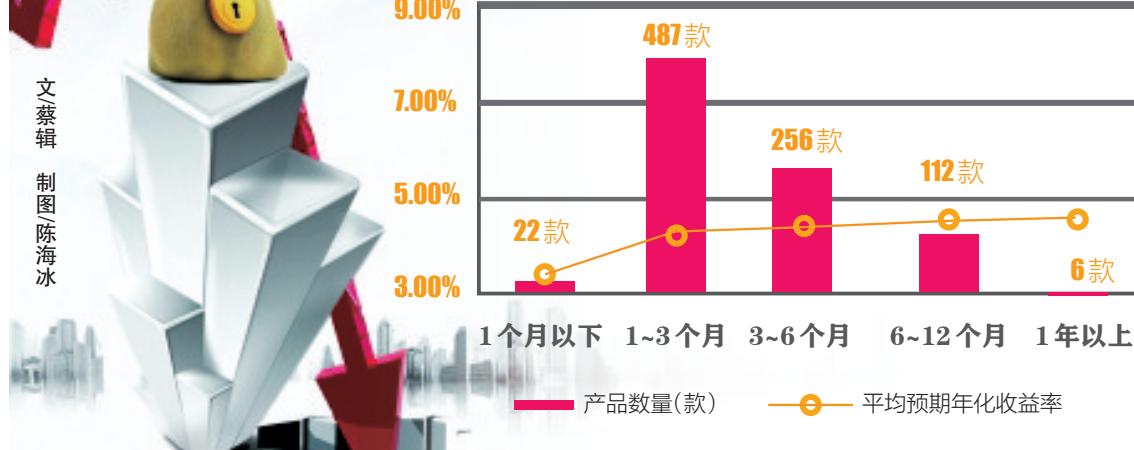
打造品质生活,营造理想之家,享受幸福旅程,追随时尚潮流,是时下大众不断营造和追求的理想生活状态,中国银行为帮助客户实现与“家”有关的愿望,专门设计推出了“爱家分期”金融产品,这款产品一经推出,赢得客户广泛好评,有客户称其为时下“金融利器”。

据介绍,“爱家分期”产品可满足客户用于住房装修、购买家具家电、缴纳购房税费、购买车位、旅游、教育、婚庆、医疗等一系列消费需求,并提供纯信用、无抵押的卡分期付款方式。

该款产品为客户进行了人性化设计。如额度专享,满足各种消费需求办理该项业务;期限丰富,分期期限一至五年,缓解还款压力;费率优惠,月费率可低至0.3%。另外,该产品申请流程十分便捷,最高额度可达30万元。

详情请到中行各网点咨询或办理。

上周各期限产品发行量与预期收益率



年终奖巧理财 过年钱包不缩水

■本报记者 原中倩

在海口某酒店任职人力资源总监的刘小姐由于工作出色,日前领到了一笔相当于她半年薪酬的年终奖。由于担心过年大手大脚把钱花光,刘小姐想将这笔奖金用来购买理财产品。

记者在采访中了解到,和刘小姐有类似计划的朋友还真不少。春节将至,很多人手里都有不少的资金,利用这段时间投资,既可以提高资金的利用率,也可以赚点利息,让钱包过年不“缩水”。那么春节前可以投资哪些短期理财产品呢?不妨听听理财专家的建议。

可考虑货币基金

由于年底有很大一部分资金过完年就要用的,郑建建议大家最好选择风险低的理财产品。除了银行理财产品外,货币基金也是不错的选择。货币基金风险很小,而且可以随时取用,很方便。虽然从去年开始货币基金的收益在一路下滑,但收益还

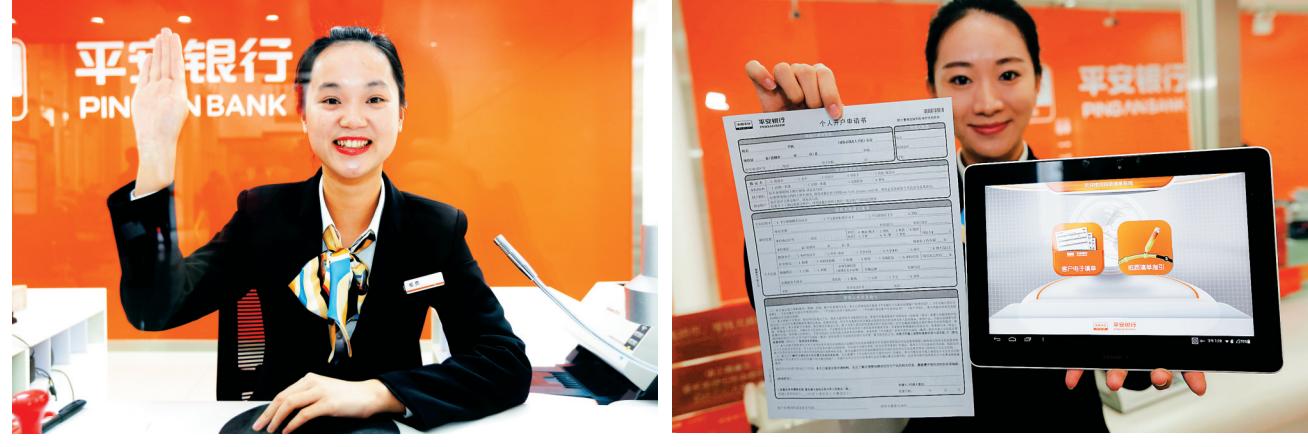
是比银行存款要高,所以货币基金也是一个不错的选择。但是需要注意的是,货币基金一般会在春节前暂停申购,应提前几天做好准备。

购买大病或分红型保险

将年终奖投资于保险,也是未雨绸缪的理财计划。任职于私企的王女士虽然每年单位发的年终奖不高,但是每年春节前为自己和家人固定投资一笔保险已经成了她固定的理财投资。她告诉记者,每年花将过两万为家人买保险,费用也不算少,但是也算是为将来投资。海口泰康人寿保险的保险顾问王飞告诉记者,如果从理财角度来购买保险,目前以分红险为主。建议根据自身的情况,来选择自己的交款方式,一次性交和分期支付。从产品风格上看,万能险从灵活性上更好,可根据投资者的情况来修改保险金额和保险时间,比较适合在未来计划上有一定不确定性的客户。

真情换真心 平安不平凡

不一样的平安银行,不一样的特色服务



平安银行特色服务深入人心。 ■本报记者 陈元才 摄

细致化服务:细心周到暖人心

27日清晨8时,客户李大姐就赶到金龙路平安银行海口分行网点办理一项业务。而此时,大堂经理商楠已经着装整齐地站在大厅里了。商楠身着深蓝色工装、白色衬衣,领口系着一条丝巾,头发齐整地拢到脑后,她面带微笑地向李大姐了解业务详情,话语温和得如春风拂面。

“平安银行的服务非常贴心,让我省了大麻烦!”一名客户对大堂经理商楠道出感谢。这位东北客户来到平安银行海口分行取款,却大意将卡包遗失在营业部。该行大堂经理发现后,担心该客户急用,通过其在银行所留的信息找到并通知了他。

有人说,来到银行办业务就是要排队、会浪费光阴,并有不少人对此习以为常。但平安银行海口分行的客户们渐渐发觉,银行工作人员的脸正悄悄发生着改变,正是一点一滴的细节,让他们有了做上帝的感觉:“原来的不苟言笑到现在的微笑柔声,从原来的长时间等候到现在几分钟,他们在一点一滴的变化中拉近与客户的距离,成为千家万户的贴心管家、理财助手。”

据悉,平安银行海口分行2015年成立了厅堂服务督导组,由行长亲自挂帅,每周检查一次,服务水平与年终奖金挂钩。“以客户为中心”,在这里不仅仅是句口号,更

人性化服务:以客户为中心

近日,一早来到平安银行海口分行网点的平安银行工作人员们正要步入网点,却被门口一道身影吓了一跳。原来这是一位来自安徽的农民工朋友,前一天晚上来到平安银行自助机上取款,由于操作不当

被吞卡,他紧张得一夜没有回家,一直在自助机旁守候到银行网点开门。

按照规定,这位持当地农信社卡的客户必须提供一张证明,确认其与该卡片的关系。考虑到客户着急赶回家过年,这样的程序会花费他不少钱与时间,平安银行出于对客户的体贴关怀,调看视频录像证明了该客户的卡是由本人操作下被吞掉,且客户能准确提供密码,平安银行在详细复核后,将卡片还给了这名农民工,帮助他拿着工钱如期回到了家。

“以客户为中心”始终是平安银行海口分行践行的理念,分行员工始终重视客户的满意度,不断提升服务客户的意识和水平,致力于打造具有平安银行特色的客户服务系统。

为服务老弱病残等特殊群体,平安银行提供了专属的服务。走进平安银行各营业网点入口,只见清晰地标识着无障碍专用通道等助残设施和引导服务;进入网点,还有电子屏及语音等多种叫号功能服务,为聋人或失明客户提供必要的信息提示;同

时,网点还配备了老花镜、助盲卡、爱心座椅等设施,加强了柜员手语等特殊技能培训,提升了平安银行的整体服务水平。

智能化服务:智能服务更便捷

平安银行海口分行是一家不断“变革、创新、发展”的银行,紧跟跟随现代金融业与互联网技术不断融合的大趋势,在服务理念、服务方式与服务渠道上也变得更加“智能”。

平安银行网点均配备了智能发卡设备VTM,智能填单的移动手持终端,随时随地上网办理业务的pad和手机终端。

这一系列智能化机具的配备,可以为市民提供“全流程、一站式、多功能”的金融服务。“客户若办理个人开户或转账汇款业务,大堂经理将引导客户通过移动pad预录信息,无需手工填单。”该行大堂经理介绍说,客户临柜后只需出示身份证件及排队票号,柜员即可获取智能填单信息,为客户办理相关业务,客户开户全程只需要一次签字。

不少客户评价:“平安银行的服务不错,员工认真负责,能够设身处地为客户着想。”

“只有符合客户需求、提升客户体验的创新才具有生命力。”平安银行海口分行行长蒋明光认为,平安银行始终坚持以客户为中心,围绕客户需求开展创新,在创新过程中坚持风险可控、合规经营。(怡文 张巍江)