



萧报投资理财俱乐部微信二维码

主编:王建平 首席编辑:郑舒铭



信用卡
Credit Card

新客户办卡消费达标
赠150元微信立减金

银行 | 证券 | 保险

活动时间: 2023年1月1日至9月30日

活动对象: 中国银行信用卡新客户,无循环信用额度的信用卡客户不参与此活动。(以下简称“本次活动新客户”)

活动内容: 活动期间,首次办理中国银行信用卡的新客户,在卡片核发当月及后续1个自然月内关注绑定中国银行信用卡微信公众号,通过微信、支付宝、京东、美团任意渠道完成一笔满等值人民币10元以上的快捷支付消费,可在收到中行获奖短信通知后登录手机银行领取150元微信立减金券包(含三张满70元减50元立减金),每位客户限领一次。

浙商银行杭州萧山分行助力我区共富样板打造

倾力发展普惠金融 切实降低企业负担



■记者 郑舒铭

在萧山戴村镇,有一家不为人熟知的国家级专精特新“小巨人”。仅用了27年时间,成为国内甜菜碱行业头部企业、国际甜菜碱市场知名厂家,这就是杭州海尔希畜牧科技有限公司。

然而,当初投产这个项目并不是一帆风顺。企业需要扩大生产,前往原材料丰富的河南省投资购地100亩新建工厂,但是面临资金不足的问题。“当时100亩土地还是一片空地,成交地价不超过2000万元,浙商银行给我们做了土地加房产抵押贷款,一共4000万元,真是雪中送炭啊!”企业负责人感慨。

原来,根据企业经营情况、产品特点、未来发展前景等综合因素考量,浙商银行杭州萧山分行通过“应收账款供应链”产品对海尔希发放贷款。有了这笔钱,企业于当年实现投产,目前已形成年产10万吨甜菜碱规模。

浙商银行杭州萧山分行聚焦新兴战略产业发展,围绕“2+3+X”制造业集群等重点领域,运用浙商银行特色金融顾问制度助力“专精特新”企业成长,推动创新创业创造动能充分释放。

在日前的“共同富裕萧山金融行”调研中,中国人民银行萧山支行党组成员、纪检组长陈坚认为:“雪中送炭是银行支持实体经济应有的担当,合作共赢是企企共同发展的必有之路。”同时,银保监(原)萧山监管组有关负责人表示,“企业坚守本业,不断提升产品值得点赞。”

成立于2005年5月的浙商银行杭州萧山支行,于2019年6月经浙江省银保监局批复同意,升格为浙商银行杭州萧山分行。自成立以来,该行积极服务实体经济、踏实践行社会责任,为助力萧山打造共富样板尽力。



中国人民银行萧山支行、浙江银保监局(原)萧山监管组与浙商银行萧山分行有关负责人赴杭州海尔希畜牧科技有限公司,调研金融支持共富行动的情况。

聚焦小微融资难题 助力实体经济发展

新冠肺炎疫情发生期间,为解决小微企业融资难等问题,该行用定制化的金融服务方案帮助企业获得融资。例如“共富贷”,是精准服务于浙江共同富裕示范区内从事农林牧渔业、服务业、制造业等实体经济的个体工商户、企业法定代表人、微型企业、农户、新型农业经营主体等经营者的一款特色产品。为解决无抵押品型客户困难,该行与杭州市融资担保有限公司合作,推出免抵押保证类贷款“杭云保”产品。对高层次人才推出“人才支持

贷”,帮助企业化解现金流及资金供应不匹配等问题。“数易贷”产品,强化银政企合作,结合大数据综合评判客户信用,推出线上化申贷、手机端办贷,给予客户小额信用贷款。另外,对资金周转暂遇困难的存量客户,为其进行展期、延期。

该行推出配套的“抗疫贷”产品,真正做到减费让利于客户。对于按时还本付息的客户,每月返还一定比例的利息,让资金周转困难的客户降低经营成本。续贷服务不仅提高了该行小企业授信效率,更为客户提供了智能、便捷的业务体验,减少小微企业对高成本“转贷”“过桥贷款”的需求。为积极响应政府“最多跑一

次”的口号,提升融资便利性,通过网签网提,客户可在网银及手机银行上签约电子借款合同,并可在线提款还款,并同时作为线上抵押试点银行,开展不动产线上抵押,打造小微服务极简体验,让客户体验感明显上升。

探索公益金融之路 改善困难群体生活

在抓好业务经营工作的同时,浙商银行杭州萧山分行始终重视抓好内部文化建设,积极探索金融公益实现路径,取得了较好的社会美誉度。

早在2007年,该行与开化余村小学结

缘。10多年来,他们陆续为该校援建了学校教学楼、多媒体教室等,并与该校多名贫困学生结对子。2019年5月,该行与贵州省从江县教育局签订“阳光331”助学工程协议,定向捐助100名品学兼优的困难初一学生。这项公益结对活动持续三年,每年捐助爱心款项10万元。

同时,该行响应我区“村企共建兴农村”号召,为进化镇裘家坞建设村道捐赠5万元。疫情期间向萧山医院捐款7万元,用于购买抗疫物资。2020年向湖北利川市扶贫办捐赠员工捐款10万元,2021年又向其捐赠助学金10万元。连续多年参加我区“春风行动”,近三年员工累计捐款

4.94万元。

在平时的工作中,该行注重拓宽普惠金融服务渠道,热心服务老年客户等特殊群体,提供一对一优化服务,考虑到部分老年人行动不方便,工作人员便开展移动端上门服,并为其推荐浙商银行稳健型固定收益类理财,产品相对稳定保本保息,深受老年人喜爱,让老年人在享受金融服务过程的同时获得更多安全感、幸福感。

据了解,近年来该行先后获得全国金融先锋号、浙江省工人先锋号、浙江金融先锋号、省财贸系统工人先锋号、省属企业基层党建示范点称号等荣誉。

浦发银行杭州分行护航“银发族”乐享金融服务

近日,浦发银行舟山分行因成功堵截一起养老投资理财诈骗,受到舟山市打击治理电信网络诈骗新型违法犯罪工作联席会议办公室的通报表扬。

在适老化服务延伸开展的当下,如何保障老年客户金融服务可获得性,助力“银发族”从“老有所想”到“老有所享”成为热点课题。为深入贯彻落实党的二十大精神,践行以人民为中心的发展思想,切实提升社会公众金融素养和风险防范意识,维护保护金融消费者权益,浦发银行杭州分行聚焦老年人在金融服务领域的场景和高频事项,持续推动金融服务“适老化”工作,从普及金融知识、优化服务流程、升级改造助老设施等方面,致力为老年客户群体提供有“温度”、有“智慧”的金融服务,将敬老、助

老、护老落到实处,为老年人乐享幸福晚年保驾护航。

为守好“银发族”钱袋子,浦发银行杭州分行持续推进打击治理电信网络新型违法犯罪工作,今年以来已帮助客户挽回损失313.05万元,多家机构和员工个人因反诈工作突出受到公安、监管部门表彰。

同时,浦发银行杭州分行还在普及金融知识方面下足功夫,结合浙江银行业“网格化”消费者宣传教育工作要求,围绕“一老一少一新”,进农村、进社区、进高校、进企业、进商圈,积极开展有特色、接地气的金融知识教育宣传活动。

移动支付、网上银行、在线预约……智能设备的发展让智慧生活逐步照进现实。为了让老年人也能搭上“时代快车”,跨越“数字

鸿沟”,浦发银行杭州分行从老年客户群体视角出发,积极推动金融服务适老化改造升级,通过推出关爱版手机App、对网点VTM(智能柜员机)进行适老化服务改造升级、向老年人科普智能手机应用等措施,进一步提升“银发族”服务体验,彰显社会责任。

为提升线下各网点适老服务体验,浦发银行还对网点VTM(智能柜员机)的适老化服务进行改造再升级,推出VTM长辈版2.0客群差异化体验服务,实现系统自动切换、大号字体、醒目色彩、大号按钮、语音播报、语音输入、简化流程共七大适老化改造,让老年客户的操作更便捷可感。据介绍,当年龄超过65岁的老年客户在浦发银行VTM机上完成登录后,系统将自动为其切换长

辈版对应界面及流程,使老年客户能够低门槛使用专属金融服务。同时,安全提示更能听到,浦发银行应用TTS技术,在长辈版老年客户涉及的安全场景中新增智能语音播报服务。目前,VTM长辈版2.0客群差异化体验服务已覆盖全行1700多家网点,4000余台服务设备,累计服务人次达93.8万次,65岁以上客户使用量达10万人次/月。

浦发银行杭州分行将继续聚焦老年客户群体需求,积极为“银发族”创新适老化金融服务体系,切实满足老年人金融服务个性化需求,帮助老年群体便利、安全地参与到社会金融活动中,共享现代化金融发展成果,进一步扩大“金融为民”的服务边界。

据《每日商报》

中信银行为“三农”发展注入金融活水

■通讯员 王节

中信银行积极对接农业农村部,针对农村所需,加大对农田水利设施、现代设施农业、农产品冷链仓储物流设施等农业农村重点基础设施建设的信贷支持力度。截至目前,中信银行已完成800多个农业农村基础设施重大项目对接,落地项目授信金额约15亿元。中信银行农村基础设施建设贷款余额约550多亿元,较年初增长60多亿元,增速13%。

中信银行宁波分行深度参与宁波市乡村振兴建设。针对农业龙头企业的融资需求,宁波分行加大中长期贷款投放力度。比如,对余姚土地经营权流转及经营项目给予中长期授信10亿元。在普惠涉农贷款方面,帮助农业主体扩大经营。今年,宁波一农产品深加工企业遇到资金困难,宁波分行及时贷款上千万元。

为帮助农业经营主体,宁波分行今年已累计新增投放农户个人经营贷款数亿元。该行还推出在线抵押流程,实现实时出证、客户零接触零跑腿办理抵押登记,将“最多跑一次”落实到对农户个贷客户的服务上。

“中信银行积极构建服务乡村振兴新模式,未来将持续发挥中信集团协同优势,提供一揽子综合金融服务,积极投身和服务乡村振兴建设。”中信银行党委书记方合英说。

中信银行理财产品推荐

近期热销理财产品

产品	起购金额	产品期限	业绩基准	备注
零钱+	1万元	T+0.5	1.7%-2.4%	工作日交易时间实时赎回限领30万元
日享天开	100万元	T+0.5	1.6%-2.4%	每个工作日灵活申赎,T+0.5到账
结构性存款	1万元	3个月	1.05%/2.35%/2.75%	每周滚动发行,纳入存款保险机制,安心之选
东赢稳健轻松投91天A款(新理财客户专属)	1万元	3个月	3.15%	单户限购20万元
东赢稳健周期91天A款(贵宾专属)	1万元	3个月	3.00%	贵宾客户专属
(稳信+)安盈象固收稳利十个月封闭式42号	1万元	14个月	3.4%-3.9%	募集时间:9月26日-10月8日,优质资产打底,期限匹配
(稳信+)安盈象固收稳利三年封闭式18号	1万元	3年	3.4%-4.0%	募集时间:9月26日-10月9日,期限基本匹配,稳健低波

热销银保产品

产品名称	产品到期	测算年化收益率	起购金额
华夏南山松(尊享版)	终身	保额按3.0%复利递增	1万元
国华永享福	终身	保额按3.0%复利递增	1万元

热销基金推荐

产品名称	起购金额	期限	特色
南方均衡成长(016492)	1元	-	大牌基金全公司+明星基金经理,基金组合侧重绝对收益策略,赚业绩增长的钱,持仓个股安全边际高。
基金定投(目标盈)	1元	-	一键签约自动买入、懒人投资达标止盈。

推荐贵金属产品

产品名称	代销公司	产品材质	产品售价
投资金条	中国黄金	Au999	基础金价+12元/克

(广告)

浙商银行最新财富产品推荐

产品列表	产品代码	业绩比较基准	起点金额	认购期	风险等级
一、净值型理财					
聚鑫赢B-180天型1号	JXYB180D1	3.10%-4.15%	1万元起,上限1亿元	每日申购	较低风险 (PR2)
聚鑫赢B-360天型1号	JXYB360D1	3.25%-4.25%	1万元起,上限1亿元	每日申购	
鸣翠稳健尊享2号(低波60天定投)	GGK2002	2.60%-3.10%	1万元起,上限0.1亿元	每日申购	
昕泽稳健尊享5号(最短持有270天)	GPZ4005A	中债——新综合全价指数收益率+95%+中证1000指数收益率+2.5%+沪深300指数收益率	1万元起,上限0.5亿元	每日申购	
浦盈海利安享60号(117天)	2023YNTLAX060	2.70%	1万元起,上限0.5亿元	截止到10月10日	低风险 (PR1)
浦盈海利安享62号(184天)	2023YNTLAX062	2.90%	1万元起,上限2亿元	截止到10月8日	
二、天天理财					
增鑫宝1号	/	近7日年化2.1780%	1分起购,上限5万元;无需手动赎回,7×24小时随用随花	每日申购	低风险 (PR1)
增鑫宝2号	/	近7日年化2.3750%	1分起购,无转入上限,快速赎回上限20万元,7×24小时可快速赎回	每日申购	低风险 (PR1)
升鑫赢A-1号升鑫赢B-1号升鑫赢C-1号	/	近7日年化2.4060%	1万元起购,上限1亿元,T日15:30(含)前提交的申购、赎回申请,T+1日确认;15:30后提交的申购、赎回申请,T+2日确认	每日申购	低风险 (PR1)
注:升鑫赢为近7日年化,仅供参考,数据日期2023年9月28日;理财产品不保本不保息					

产品名称	起点金额	测算年化收益率
息存	500元	1年期 2.00%,2年期 2.45%,3年期 3.05%,3年期 3.05%
		(保本保息,可提前支取)
大额存单	20万元	6个月 2.20%,12个月 2.1%,24个月 2.5%
		(保本保息,可提前支取,可分期支取,支取额度逐笔递减)

小企业主抵押贷款

联系电话:83686695

房抵点易贷——折率高;额度可达评估值的90%;速度快;5分钟申请,1秒钟审批最快当天放款;期限长;手续办1次,抵押10年期;办理易;线上申请,资料简单;零费用无手续费,无评估费。(举例:房产评估价500万元,可贷450万元)

按揭金融贷——有按揭,还可贷;按揭满一年小企业主均可申请,最高可达评估

注:升鑫赢为近七日年化,仅供参考,数据日期2023年9月28日;理财产品不保本不保息

产品名称	期限	测算年化收益率	起点金额	发行机构	风险等级
太平臻爱一生终身寿险	终身(复利/年缴)	保额按3.0%年复利递增	10000元起	太平人寿保险	低风险 (PR1)
和瑞财富一生终身护理保险(D款)	终身(复利/年缴)	保额按3.0%年复利递增	10000元起	和瑞健康保险	低风险 (PR1)
中意一生挚爱终身寿险(分红型)	终身(年缴)	保额按3.5%年复利递增(额外分红)	10000元起	中意人寿保险	低风险 (PR1)

重要提示:保险产品为我行代理销售,产品由其发行机构发行与管理,浙商银行不承担产品的投资、兑付和风险管理责任

特别提醒:理财非存款,投资需谨慎