

理财

在线

栏目主持:吴幸歌

如果您在投资理财方面有什么疑问或不解,可直接拨打电话56568142或关注微信平台“ZZWBTOPlicai”联系我们,我们将在第一时间为您解答。

利率上涨 老存单是否转存先“算账”

问

读者刘女士在TOP理财微信(zzwbTOPlicai)上留言:前段时间,父亲刚在银行存了一笔3年期的定期存款。近日,听几家银行的工作人员介绍,虽然不久前央行宣布降息,但由于同时扩大了利率上浮空间,3年期的存款利率反而比以前更高了,想帮父亲咨询一下有没有必要把这笔钱取出来转存一下?另外,老年人理财相对保守,能否推荐一些适合老年人的理财产品?

答

理财专家:

央行扩大利率上浮空间后,部分银行利率上调,不少市民前往各银行办理提前支取、重新转存。

利率上调,对老百姓来说是一件好事,但对于未到期的定期存款是否需要转存,怎样转存合理,客户还要根据实际存入的期限和具体时间通过计算再决定,如果在转存临界天数以内,则可以转存。否则,就不合适。

举例来讲,银行计算临界天数的公式是: $360 \text{天} \times \text{存期年限} \times (\text{新利率} - \text{原利率}) / (\text{新利率} - \text{活期利率})$ 。从公式本身我们能清楚看到,如果银行实际执行的“新利率”低于或等于“原利率”,计算出来的结果就是负数或零,这样的老存单就没必要转存。换言之,只有实际执行利率较高于原利率时,客户才考虑是否转存。

这次虽然是降息,但央行同时扩大了利率上浮空间,通过比较,上浮20%后的3年期定期存款利率的确高于原有利率。我们以3年期定存为例算一笔账:

$360 \text{天} \times 3 \times (4.8\% - 4.675\%) / (4.8\% - 0.42\%) \approx 30.82 \text{天}$ 。

通过计算,30.82天就是转存的临界天数,如果刘女士的父亲存入的3年定期还没超过30天,现在取出来转存就划算。反之,就不划算。

目前适合老人的稳健型理财产品也有很多,如,凭证式国债、储蓄国债,以国家信用作担保,不必担心到期无法兑付的风险,同时,同期限的国债比定存利率要高一点,建议购买3年期的较为适合。每一期国债的具体发售信息,财政部或各主要商业银行网站都会提前公告,考虑到额度有限,建议通过网银、手机等电子银行渠道购买更便捷。

此外,银行发售的稳健型理财产品也不错。目前,各大银行都在发售理财产品,门槛5万元或10万元,以保本保收益的居多,恰逢年底,这类产品的发售频率还会上升,目前半年期以内的年化收益率普遍都超过了5%。据了解,同一款产品,如果通过网银或手机银行购买,收益率有可能还略高于在柜台购买。

财建
富行

巧巧理财



自在畅行 龙卡汽车卡 一张让您 心动的信用卡

龙卡汽车卡,专为有车族量身订制的信用卡,是国内首张 Life style 概念卡,具有龙卡信用卡所有功能,同时通过整合大量社会资源,为有车族提供更多增值服务的信用卡。

积分加倍换油:持卡人除可参加龙卡信用卡积分礼品兑换外,还可专享换油优惠,兑换比例4%,汽车卡客户可以在指定加油充值点通过积分POS换油。

优惠洗车:可在指定洗车网点享受每周一次优惠洗车服务。当洗车服务门市价等于或低于15元时,客户无需支付费用即可享受洗车服务;当洗车门市价超过15元时,超出部分按4%比例抵减积分,积分不足现金支付。

免费道路救援:汽车卡客户拨打建行24小时客服热线400-820-0588,免费享受全国道路救援服务,包括现场快修、换备胎、泵电和15公里就近拖车,每年每项享受3次。倪子

公告

王铁民,男,身份证号:411022196409131237,原中国太平洋人寿保险股份有限公司郑州中心支公司团体业务销售室业务员,2014年7月1日予以解除劳动合同。特此通知

中国太平洋人寿保险股份有限公司
郑州中心支公司

“寻找2014年度郑州地区最佳柜员”活动系列报道之四

她,从事柜员工作只有4年,却连续两年获评郑州银行“年度最佳星级柜员”荣誉;她,没有花哨的外表,却总能用真诚的服务获得客户的认可和信赖。“我只是比别人多做了一点点。”这是郑州银行郑花路支行综合柜员胡月的真实写照。但就是这比别人多做的一点,让她变得与众不同。

郑州晚报记者 倪子/文 马健/图

胡月

郑州银行
郑花路支行
综合柜员

比别人多做一点点



想客户之所想

作为一名综合柜员,天天守着一米来宽的桌面迎来送往形形色色的客户,看似琐碎平凡,但也充满挑战。每当遇到不理解银行规章制度的客户,胡月总是尽可能通过细致耐心的服务,让客户满意而归。

有一次,一位没有带身份证的客户来到柜台要求查询账户。根据银行要求,只有本人持身份证才能办理这项业务。几经解释,这位客户仍然不配合。胡月了解过情况后,先将客户请到贵宾服务区,为他倒了杯茶,陪他坐下来,耐心解释为什么不能查询,尽量缓解他的

情绪。经过不懈努力,这位客户坦言,他知道没有证件是不能办理业务的,只是因为单位受了点气,于是就想找个地方“撒撒气”。

胡月说,柜员是银行的一线岗位,面对各种各样的突发情况,良好的应变能力必不可少。把突发事件大事化小,小事化了,巧妙解决客户的不满情绪,化干戈为玉帛才是关键。“处理事情前,先处理心情。每位客户来银行办理业务都是奔着解决问题而不是来找麻烦的,所以,我们更得想客户所想,急客户所急。”

每天多做一点

“比别人多做一点”,是一种坚持,一种执着。这几乎是事业成功者高于平庸者的秘诀,也正是胡月的人生信条。

遇到客户拿了假币,除了将假币收回不再流通,她还会给客户普及大量的反假币知识和小窍门;捡到客户落下的印章、证件等东西,她会特意收好,主动联系客户请他们取回;每年带实习生,她总是不遗余力以身作则,毫无保留地将自己的经验传授给新人们。

2010年7月,大学毕业后的胡月来到

郑州银行。短短4年中,她在极为严苛的评选中连续两年获得“年度最佳星级柜员”。要知道,想获得这项殊荣,并非那么容易。不仅要求“服务零投诉”、“业务零差错”,还得在支行考核、业务考试等方面名列前茅。然而,她却做到了,靠的是一份坚持与细心。

胡月坚信:做一个简单的人,坦诚地展现自己的能力与才华。保持“每天多做一点”的工作态度,定能使你从工作中脱颖而出。