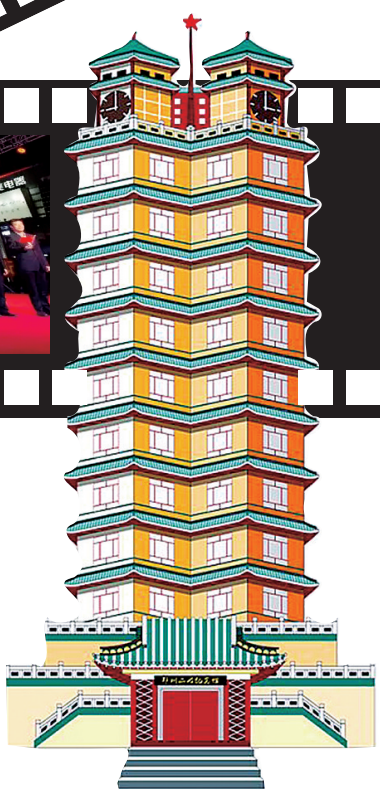
二七塔下不忘初心,商圈联建牢记使命

建行郑州金水支行打造银政党建新格局

“三十功名尘与土,他把曾经的荣誉封存进皮箱,成为过往;八千里路云和月,他把活着的价值与人民相连,念念不忘……”他就是“共和国勋章”获得者、建设银行湖北恩施来凤支行原副行长、离休干部——张富清。

2019年10月18日,二七商圈“不忘初心、牢记使命”主题教育——张富清同志英雄事迹情景报告会在二七塔下举行。

该活动由郑州二七特色商业区管委会、建行郑州金水支行联合主办,二七广场管委会、二七区解放路街道办事处、二七区德化街办事处、二七区铭功路办事处、二七区一马路办事处协办,建行郑州二七路支行承办。二七区委常委、统战部长,二七特色商业区管委会主任唐莉军,建行郑州金水支行党委书记、行长王向阳全程参与本次活动。郑报全媒体记者 倪子 通讯员 李佳



伴随着《义勇军进行曲》激情澎湃的旋律,活动正式拉开帷幕。与会人员齐唱国歌、重温誓词,共同追忆初心、坚定使命。

唐莉军在致辞中表示,张富清老英雄是党员精神的坚定信仰者和忠实实践者。要以学习张富清同志先进事迹为契机,传承革命精神、不忘初心使命,推动全区主题教育走深走实、取得实效。

建行郑州金水支行“张富清同志先进事迹情景报告团”通过展演的方式,向全体党员进行了主题报告。以时间为线,全景式讲述了张富清老英雄不同历史时期的奋斗历程,通过朗诵、视频、情景表演等多种形式,生动再现了老英雄勇于担当、无私为民、舍小为大、忠诚为党的赤诚初心和使命执着。一声声、一幕幕,使观展人员无不动容。

嘹亮的歌声将本次活动推向高潮,这场别开生面的红色党课,加强了党性教育、深化党建联合,彰显了与会单位立党为公、执政为民的决心,使张富清老英雄的先进事迹,在二七纪念塔的映衬下更加深入人心,引人奋进。

与会党员纷纷表示,作为“二七精神”的传承人,一定会坚定初心、牢记使命,学习张富清同志忠诚担当、不改本色的执着精神。加快商圈建设,添彩中原崛起,勇做新时代的奋斗者、信仰者、践行者。传承红色基因,永葆党员原色,学习革命先烈,勇做时代先锋。

理财产品再创33个月新低

银行代销年金险成为“香饽饽”

“9月份银行理财产品在发行、收益方面都持续走低,据说收益率已经创出33个月新低。”昨天,市民刘先生浏览财经新闻时不禁感慨道。

随着银行理财产品收益不断下滑,不少银行理财经理从“主推自家理财”切换至“不卖理财力荐保险”,银行工作人员对于保险产品的推介热情明显提高,并且还会劝说前来购买理财产品的客户转而购买保险产品,在理财产品收益率预期仍下降的背景下,长期限且锁定收益的年金型保险产品获得不少人青睐。郑报全媒体记者 倪子

平均收益率仅4.04%

相关数据显示,今年9月银行理财产品发行总量为8911只(含人民币理财、外币理财、结构性理财、非结构性理财),较8月份减少了215只,环比下降2.36%。同时,9月份人民币非结构性理财产品(含封闭式、定开式)的平均收益率为4.04%,环比8月下降4BP,同比下降54BP,2018年3月以来连续19个月下跌,并且创2017年1月以来的最低水平,即创33个月新低。

业内人士分析,银行理财收益率持续走低,主要与两方面因素有关。一方面,货币市场环境宽松,市场利率持续走低,包括银行理财在内的固收类理财产品的收益率都在下跌;另一方面,根据资管新规和银行理财新规,对非标准化债券资产提出了严格的投资要求,包括进行严格的期限匹配,对非标资产余额也提出了具体规定,未来非标投资受限,银行去存量的过程中,也会导致理财产品的进一步下降。

主推年金险产品补位

“自从理财产品收益率下降后,一直在考虑是否转向投资其他产品,听理财经理介绍预定利率4.025%年金产品马上就要停售了,于是购买了一款年金产品。”市民马先生说,他投资了50万元本金,投资期限15年。假如购买年金保险后按预定利率3.5%计算,到期后本息总额为83.76744万元,其中投资收益为33.76744万元。在利率下行趋势下,长期限锁定收益的年金产品优势更加明显。

近期,多家银行理财经理在朋友圈中发出了“预定利率4.025%年金险产品即将退市”的消息,吸引投资者购买年金险产品。今年8月30日,银保监会印发的《关于完善人身保险业责任准备金评估利率形成机制及调整责任准备金评估利率有关事项的通知》规定,对2013年8月5日及以后签发的普通型养老年金或10年以上的普通型长期年金,将责任准备金评估利率上限由年复利4.025%和预定利率的小者调整为年复利3.5%和预定利率的小者。

业内人士表示,这意味着保险公司的普通型养老年金或10年以上的普通型长期年金,一旦预定利率超过3.5%就需要经过监管审批,不超过3.5%的话就只需备案即可,此前这个预定利率分界线是4.025%。今后年金产品审批条件可能会变得更严,而不是说以后4.025%不会再有了。

更适合爱储蓄的中年人

今年以来,代销保险正成为商业银行创收的重要手段,工商银行半年报显示,上半年推动代理销售业务转型,代销保险业务规模大幅提升,代理销售个人保险954亿元。对比来看,去年同期工行代销个人保险保费为435亿元,今年同比增长119.31%。农业银行虽然没有披露具体数据,但在半年报中明确表示,今年上半年,在银保市场领域,代理保险手续费收入继续保持四大行(工、农、中、建)领先地位,中长期保障型产品占比持续提升。

一位保险代理人表示,与银行理财相比,年金险真正的优势在于安全保本、强制储蓄、复利可观,用在规划教育金、养老金,储备长期稳健的理财资金是最好的选择。但年金险保费偏高,对于消费支出较大的年轻人来说压力较大,更适合有稳定储蓄习惯的中年人。不过年金险一般期限较长,一旦过了犹豫期退保,往往要交很多违约金。投资者在购买之前需要根据自身需求谨慎选择。