

中信银行郑州分行营业部副总经理 贾永红 常怀感恩,不断努力前行



金融丽人
系列报道

新时代女性,崇尚自信和独立,追求财富自由。而财富自由是时间自由、思想自由、精神自由的坚强后盾。在这个美丽的3月,我们邀请了来自银行、保险、信托等金融界的女性理财专家讲一讲她们的财富故事。

在历练中进步

贾永红说,中信银行是一个平台,更是一个舞台。

2004年,贾永红分配到中信银行郑州分行营业部,开启了银行人职业生涯。她先从一线岗位柜员做起,凭借扎实的专业技能、严谨的工作态度以及优秀的服务水平,在平凡的柜员岗位初露锋芒,多项业绩表现强劲。时任营业部总经理慧眼识人,建议她转岗理财经理试试。

起初,贾永红觉得自己哪天能当个会计经理就已满足。如今她明白,优秀人才施展才华离不开平台的培养。正因为抓住了机会、找对了平台,才得以让

每一个像她一样蜕变的普通人涅槃重生成为业内精英。

“经历不同的岗位,收获的也更多。我很幸运,赶上了中信银行郑州分行零售业务快速发展的东风。”贾永红说,2006年初,中信银行郑州分行提出零售银行业务发展战略,短短一年时间,“中信理财”便成为中原地区家喻户晓的品牌,郑州分行理财产品发售规模在省会同业名列前茅,各种理财产品受到广大客户的普遍欢迎。

2004年至2021年这17年,对贾永红来说是一场速度与激情的比赛。这17年,她不仅是

中信银行郑州分行跨越式发展的见证者、亲历者,更是受益者。无论是普通的柜员,还是如今的营业部副总经理,变化的只有职务,她扎实的工作作风始终如一。

付出总会有收获。在贾永红和团队伙伴们的不懈努力下,营业部零售业务规模增长连续3年分行内排名第一,2019年荣获“全国十佳网点”,多年被总行评为“零售好榜样”“零售常青藤”等荣誉称号,贾永红不服输的韧劲和执着,也为营业部的年轻员工们建立了典型、树立了榜样。



贾永红

常怀感恩之心

“我们的服务如果仅仅只做到‘急客户所急,想客户所想’,那勉强只能算优秀罢了。怎么样才能在众多优秀的服务品牌中脱颖而出成为精品,就需要付出比优秀还要加倍的努力。”贾永红说。

还记得去年疫情最为严重的2月份,有位外地客户因为要出一份证明,急需拿回放在中信银行保管箱中的公章。考虑到疫情严峻,贾永红和客户反复沟

通,认真部署,确定好业务办理时间,让员工准备好防护服、护目镜、口罩、手套等,最终顺利帮客户拿回公章。

危难之中见真情。除了帮客户解决难题,客户也在主动为中信银行出一份力。“疫情严重的时候,口罩十分紧俏。我们一位客户正好从事口罩相关生意,主动提出为我们员工资助一些口罩。虽然数量不多,但是这种患难与共的精神让我们十分感

动。”贾永红说,不要把客户只当做客户,要把他们当成自己的朋友。只有充分尊重客户、了解客户,以客户立场为根本,用心服务,才能真正赢得客户口碑。

2021年,中信银行郑州分行提出“融合聚力 感恩同行”的发展主题。作为中层管理者,在日常工作中,她也在不断培养和发现人才。在她看来,自己的成长经历是可以“复制”的,奋斗中人人都有机会。因此,

业务之外,贾永红把更多的精力放在带领团队帮助团队成长上。目前,营业部零售团队一共10个人,全都是女性。这支“娘子军”虽然年纪不大,但每个成员都能独当一面,成为分行营业网点的一面旗帜。

常怀感恩之心,常念相助之人。在今后的工作中,贾永红表示,她将始终用感恩的心感受一切,为推进中信银行郑州分行的发展做出更大贡献。

2004年,大学毕业的贾永红走进了中信银行郑州分行这个大家庭。柜员、库管、理财经理、主管行长,17年来,她踏踏实实、勤勤恳恳,一步一个脚印,用心服务客户,在工作中收获成长,更获得了客户肯定。
郑报全媒体记者 倪子

获得资金流动性,解一时用钱之急,盲目套利可能得不偿失 银行理财产品质押不可“吃着碗里的,看着锅里的”

本质其实就是信贷业务

理财产品质押贷款是指借款人以本人名下、银行销售的理财产品受益权进行质押,从银行取得贷款,到期归还贷款本息的一种信贷业务。

例如,某银行打出的理财产品质押优势主要为“急用钱可质押变现,解决资金周转问题”,最高贷款金额=所质押份额×申请贷款时产品单位最新净值×质押率。而不同的理财产品相应的质押率也不同:风

险等级1R、2R、3R贷款期限1年(含)以下的质押率分别为80%、75%、65%。1~2年(含)期限的产品质押率分别为75%、70%、60%。若用户借款2.795万元,放款年利率为5.875%,由此计算可得,借款1年需还利息1642.06元。

业内人士表示,理财产品质押其实是银行较为常规的业务。通常情况下,理财产品质押贷款期限普遍为1~2年。

盲目套利可能得不偿失

除了资金周转外,也有用户认为,可以利用贷款资金投向其他回报率更高的理财产品进行套利。

那我们首先看看贷款购买理财产品是否划算。目前市面上的银行理财产品,预期年化收益率普遍在3.5%~4%,以10万元资金购买理财产品情况为例,假设投资期限为1年,预期年化收益率为3.5%,投资收益为3500元。在产品刚开始进行起息时,若通过理财产品质押获取8万元贷款,再去另一家银行购买预期收益率较高的理财产品

的话,按照1年预期年化收益率4%计算,投资收益约为3200元。

上述两款产品获得的收益共为6700元,然而两款产品实际收益差额仅300元,再加上贷款产生的利率费用可谓是得不偿失,并且还要冒着信贷用途违规被银行提前收回贷款的风险,因此,采用产品质押再投资套利的路并不可取。业内人士提醒,理财产品质押业务基本不存在套利,只是对于持有理财产品的投资者,若产品处于封闭期,当需要资金时,可以通过质押方式获得流动性,解一时用钱之急。

■ 保险快讯

平安人寿河南分公司 赔付186万元助患儿抵抗病魔

彭女士为孩子安安(化名)投保少儿平安福保险,其中少儿重疾基本保额69万,少儿重疾可选20份,并附加豁免C加强版。去年,安安被诊断为急性淋巴细胞白血病。随即,彭女士向保险公

司报案,经公司审核,安安所得的急性淋巴细胞白血病为少儿特定重疾,赔付少儿特定重疾69万元、重大疾病69万元、重大疾病陪护保险金48万元,共计186万元。
元盈利 郑栋昱 刘媛媛

泰康人寿 推进健康服务“四化”建设

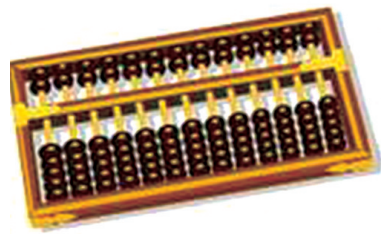
近期,泰康推出“长寿时代、中国样本、泰康方案”,布局大健康产业体系。其中“健康产品+健康服务+大健康生态”的健康解决方案,整合保险支付与医养服务,打造全生命周期健康服务

链,做客户个人与家庭的健康守护人。泰康人寿推进服务从保险支付向前后端扩展,打造预防、干预、就医、康复的健康管理闭环,从事后理赔转向为客户提供全周期的健康服务。赵亚玲

平安人寿河南分公司 快速赔付90.1万元帮客户延续家庭责任

客户B女士在几年前为儿子Z先生投保平安福保险产品计划(主险40万、长期意外险40万)和鑫盛保险产品计划(主险5.1万、附加意外险5万)。万家团圆的除夕,B女士闻讯Z

先生突发车祸身故,随后在代理人Y老师的协助下,B女士准备资料申请理赔,经公司快速审核,共计赔付意外身故理赔金90.1万元。
元盈利 郑栋昱 刘媛媛



如今,购买银行理财产品是很多投资者打理闲置资金的主要投资渠道。不过,银行理财产品少则3个月,多则一年多,封闭期间假如急着用钱,产品却没有到期,那该怎么办呢?

因此,理财产品质押就成了解决流动性不足的出路。不过,业内人士提醒,理财产品质押贷款本质上也是一种信贷业务,基本不存在套利,只是对于持有理财产品的投资者通过质押方式获得流动性,解一时用钱之急。
郑报全媒体记者 倪子