



【不一样的金融体验——打卡你身边的特色银行网点】系列报道

浦发银行郑州分行商鼎路支行 “金融+科技”让智慧金融更加融入生活

打造“场景体验” 金融服务

走进浦发银行郑州分行商鼎路支行,你能明显感受到它的与众不同。在这里,原有银行网点的单一场景延伸为多元化服务场景,通过引入“小鹿茶”、“樊登读书”元素,坚持以高品质金融服务与人文情怀相结合,为客户打造更美好的生活体验。实现不同行业零售文化的融合,打破业务壁垒,响应场景化的业务需求,实现连贯化、一致化的客户体验。

在“场景+”服务满足客户需求的基础上,浦发银行郑州分行商鼎路支行配置了多种电子化服务渠道,可提供各类金融咨询、在线业务办理、金融生活方案定制等服务,从而真正实现金融服务零距离。从智能机器人到智慧大屏,从现金桌边柜到i-cunter智能柜台,能够让客户少等待、少移动、多体验。

以业务办理区为例,应用智能机具简化业务流程,引入精准营销、智能机器人、人机AI语音交互、人脸识别等技术融入业务系统,以改善客户体验、节约客户时间、提高服务效率。



作为浦发银行郑州分行“金融+场景”生态体验网点,位于“网红天幕”汇艺银河里的浦发银行郑州分行商鼎路支行,自成立之初便自带高光。它不仅将金融属性嵌入生活服务,而且开展了多元化经营业态的银行场景金融新模式。

在这里,你不仅可以感受到一流数字生态银行的全新金融服务体验,更能在银行体验到“樊登读书会”专享阅读空间,还有知名茶饮品牌“小鹿茶”带来的别样感受。
郑报全媒体记者 倪子 张俊

一体两翼躬身入局做业务

发挥公司与零售业务的协同优势,躬身入局,初步形成公司业务强规模,零售业务夯基础的局面。

公司业务方面,通过五大客群建设,实现合意资产的有效投放,结算存款的快速增加,稳定双赢的合作关系,有效提升了整体经营成效;零售业务则聚焦“客户分层经营”,以“财富经营专业化、贷款经营差异化、基客服务线上化”为指引,坚定执行支行“上楼入区”的经营

策略,深入周边高端社区开展宣传和业务,实现业务有效落地。

各项业务指标的高效完成,离不开背后骁勇争胜、拼搏奋进的队伍。据了解,浦发银行郑州分行商鼎路支行全行树立“骁勇争胜”的意识,打造出了一支“善战能胜”的战斗队伍。他们曾集中学习浦发银行上海小微支行“鸟人”精神,通过新思维、心服务的理念,传递“笃守诚信、创造卓越”的核心价值观,形成了“持续奋斗,勇拔头筹”的组织氛围,明确了业务“高质量、内涵式、可持续”发展的方向。

联建共建坚定不移做党建

一直以来,浦发银行郑州分行商鼎路支行坚持将党建融入中心工作,依托党建政治保障撬动业务发展新动能,是支行党支部面临的一项重要课题。该行尝试从业务互补、队伍共建、思想共创、资源共享等几个维度与同业、跨行业单位开展党建共建,积极探索以党支部共建强化党建效应、打造党建特色、提升发展层次的有效路径。

据介绍,2018年以来,浦发银行郑州分行商鼎路支行分别与4家省内优秀党建企业开展共建,与“晨钟教育”共建,学习标杆企业特色党建;与“华安证券”共建,推进银企深层次合作;与“铁福来装备制造”共建,感受民营企业党建活力;与“河南移动”共建,探索科技金融新路径。通过持续深入的共建活动,支行持续密切与共建方的合作关系,以资

源共享、优势互补打开业务发展的新空间,达到“1+1>2”的资源整合效应,并提升区域影响力和竞争力。

每一次变化,都是为了让更多客户拥有多元化、高品质的服务体验。在“场景+”服务满足客户需求的基础上,浦发银行郑州分行商鼎路支行将继续不断探索客户品质化消费升级需求,让金融更加融入生活,让客户体验更有温度。

净值型理财产品发行量创新高

购买理财产品时要注意产品期限



近日,相关数据显示,2021年3月份银行理财产品发行数量为4997只,环比增长27.6%,同比下降39.57%;其中,非结构性理财产品4883只,结构性理财产品114只。值得注意的是,3月份净值型理财产品发行量共2588只,环比增长41.89%,同比增长72.88%,再创新高。业内人士表示,净值型理财产品的增加,是政策面打破刚性兑付的结果,净值型理财产品有望成为未来理财市场的主流。
郑报全媒体记者 倪子

净值型产品发行量创新高

净值型理财产品,是指产品发行时未明确预期收益率,产品收益以净值的形式展示,投资者根据产品的实际运作情况,享受浮动收益的理财产品。

数据显示,3月份披露收益类型的人民币理财产品中,保证收益类产品27只,保本浮动收益类产品107只,非保本浮动收益类产品4601只。保本理财产品共134只,较2月份减少16只,占比2.83%,较2月份

下降1.39个百分点。

保本理财产品数量及占比均再创新低的同时,银行净值型产品发行量创新高。据不完全统计,2021年3月份净值型理财产品发行量共2588只,较2月份增加764只,再创新高。其中,封闭式净值型理财产品2196只,开放式净值型理财产品392只。

从收益率方面来看,2021年3月份人民币非结构性理财产品平均收益率为3.76%,环比下跌2个基

点。在封闭式非结构性理财产品中,3个月以内产品平均收益率为3.67%,3个月至6个月产品平均收益率为3.7%,6个月至12个月产品平均收益率为3.88%,12个月以上产品平均收益率为4.29%。3月份发行的净值型理财产品平均业绩比较基准为4.12%,环比上涨1个基点,比全量理财产品高36个基点。整体来看,近半年理财产品收益率走势相对稳定。

多家银行停止理财产品转让服务

3月份,浦发银行、广发银行等相继叫停理财产品转让服务,而在此之前,招商银行、兴业银行、民生银行等多家银行已经停止这一服务。理财产品转让服务对于银行来说,提高了产品流动性,可以作为宣传噱头吸引投资者;对于投资者来说,资金灵活性更强,还有可能获取更高的投资收益率。

业内人士说,过去可以进行转让的多为传统的封闭式预期收益型产品,该类产品收益较为稳定,便于转

让。但是在银行理财转型过程中,预期收益型产品不断压降,净值型理财产品规模占比大幅提升,净值型产品的收益率取决于底层资产的真实价格波动,转让定价存在难度,所以理财产品转让服务并不适用于净值型理财产品。随着资管新规过渡期临近结束,净值型理财产品成为市场主角,未来或有更多银行停止理财产品转让服务。

过去提供理财产品转让服务的银行不多,转让规模整体较小,叫停理财产品转让服务对理财市场影响

不大。对投资者来说,理财产品无法转让,流动性变弱,如果一开始购买了长期理财产品,但是后期转让功能停止,确实可能会受到影响。

业内人士表示,去年下半年以来,银行理财收益率止住下跌步伐,一直在3.7%~3.8%区间小幅波动,预计短期内持稳的概率较大。同时,随着资管新规过渡期临近结束,净值型理财产品成为市场主角,今后购买理财产品时要注意产品期限及自身对资金流动性的需求。

