

# 理财旺季,这些产品为你助力

金秋十月,又到了一个收获的季节,仿佛听到了农民收获的喜悦笑声。当然,10月也是一个投资理财的黄金季节。这样的季节里,该如何投资理财呢?赶紧来看看本周为您推荐的产品吧!

■记者 杨露露



中信银行  
CHINA CITIC BANK

## 中信银行:有温度的银行

中信银行人民币理财,新客户专享,乐赢稳健轻松投91天,起购金额1万元,预期年化收益率4.05%,单个客户限购20万元,从未购买过中信银行理财产品的客户,可购买新享理财产品。

安盈象固收稳健十四个月封闭式11号,起购金额1万元,业绩基准3.62%-4.12%。

结构性存款,98天,参考年化收益率1.6%/2.87%/3.27%。

定期存款,3年5万元起,利率3.25%,2年5万元起,利率2.65%。

薪金煲天天利,起购金额1万元,最短持有1天,7日年化收益率2.3%。

地址:北京中路3号市政府对面/人民南路40号/公园路103号

咨询电话:8106678



中信银行



中国银行  
BANK OF CHINA

## 中行“税易贷” 助小微企业经营周转无忧

“税易贷”是中国银行针对纳税申报良好的小微企业推出的一款信用贷款产品,该产品以客户增值税纳税额为依据给予一定

信用额度,客户通过线上渠道自主申请,在线获取预授信额度。

贷款额度:最高50万元。

贷款利率:3.85%。

还款方式:随借随还,按日计息。

联系方式:刘经理

13986918818



中国银行



中国农业银行  
AGRICULTURAL BANK OF CHINA

## 农行推出掌银“乡村版”

为助力乡村振兴,农行掌银“乡村版”正式上线。农行掌银“乡村版”主要服务于县域农户群体,屏幕界面直观简洁,字体更大更清晰,除了基础的账户服务、转账服务、生活缴费、明细

查询等功能以外,乡村版掌银还推出特色惠农E贷、惠农通、惠农理财服务功能。五大特色惠农专属服务:惠经营、惠乐业、惠支付、惠理财、惠生活,涵盖农户全方位的金融需

求,便于农户高效办理各种金融业务。周五惠农服务日、掌银APP里各类优惠满减、团购秒杀活动让您尽享实惠!

详情可咨询全市各农行网点



中国农业银行



中国邮政储蓄银行  
POSTAL SAVINGS BANK OF CHINA

## 邮储银行信用消费贷 最高可贷100万元

邮储优享贷、公积金信用消费贷,是面向优质单位公积金缴纳人群发放的纯信用消费贷款。

贷款额度最高100万元,一次授信可循环支用,贷款期

限最长达5年。

优惠期最低年利率4.3%(单利),随借随还,可线上申请支用,方便快捷。

支持买车、买车位、买家具家电、装修、教育、旅游等多

种合法消费用途。

邮储信用消费贷,让您的美好生活不再等待!

详情可咨询:8888140

18372618095



中国邮政储蓄银行  
十堰市分行

(理财非存款 产品有风险 投资须谨慎)

# 多家银行布局个人养老金账户

近期,包括招商银行、中信银行、兴业银行等在内的股份银行相继在官方APP中推出个人养老金专属板块,意在布局中占得先机。

投资者如何开立个人养老金资金账户,并进行投资配置?业内人士建议,可综合考虑个人金融服务需求、银行金融产品的丰富程度、获得金融服务的便利性等因素,选择开户机构。

## 多家银行部署功能专区

尽管个人养老金资金账户具体实施细则尚未公布,但已有多家银行在官方APP中布局个人养老金专属模块,并提供上线通知服务。

例如,中信银行在APP中推出“幸福+养老账本”模块,为客户提供基本养老保险、企业年金、职业年金、个人养老金和退休后服务等全生命周期养老相关功能。

平安银行目前也在“口袋银行”APP内设置了“养老专区”,支持客户完成养老金测算并生成报告,同时支持顺延养老保险和养老目标基金的购买。

兴业银行养老金融“安愉人生”专区则上线了养老第三支柱板块,但尚未开通服务。

今年4月发布的《关于推动个人养老金发展的意见》指出,个人养老金实行个人账户制度,缴费完全由参加人个人承担,实行完全积累;参加人应当

指定或者开立一个本人唯一的个人养老金资金账户,用于个人养老金缴费、归集收益、支付和缴纳个人所得税。

业内人士表示,银行兼具金融产品销售、产品发行角色,是可以为参与者同时提供账户设立、产品发行与销售、投资咨询等一站式服务和全生命周期服务的机构,居于个人养老金制度运行的中枢地位。

## 激烈竞争在所难免

业内人士预计,各家银行将在第三支柱这片蓝海展开激烈竞争。

中国银行业协会秘书长刘峰透露,目前已有多家商业银行陆续参与了人

社部组织的个人养老金信息管理服务平台系统对接测试,也积极研究部署和启动个人养老金资金账户管理制度建设、系统建设等相关工作,为贯彻执行个人养老金配套制度做好了准备。

部分银行也已提前开展揽客预热活动。投教工作也是银行“备战”的重点之一。业内人士指出,社会对个人养老金制度的认识有待加深。商业银行需进一步加强养老金融教育宣传,普及个人养老金政策要点和业务流程;进一步提升综合化的产品和服务供给能力,协助消费者理性规划养老资金,探索养老金融场景的应用和建设。

据《经济参考报》