

业界资讯

产品兼顾收益性与灵活性 提供个性化资产配置方案 多家银行发力年终奖理财营销

本报讯(新畿辅-保定日报记者王威 牛淑婷)岁末年初,年终奖成为职场人翘首以盼的“年终大礼”,这笔可观的闲置资金也如期成为各家银行及理财公司的必争之地。眼下多家银行已纷纷布局,通过线上专属活动、全品类产品矩阵,提供个性化资产配置方案等多元策略加码年终奖理财营销。

交通银行推出“年终奖已到,‘薪’动家”瓜分“年终奖”活动,覆盖存款、理财、基金、贵金属、保险等全品类产品。其年终奖专享理财以低风险为核心特点,期限从随时赎回到年度投资灵活可选,部分产品近3个月年化收益率超4.6%。

工商银行则在其手机APP“工银薪管家”板块集中推介了三款理财产品。以“工银理财·鑫悦优先策略优选最

短持有90天混合类开放式理财产品(新享系列)”为例,该产品同样1元起购,近一月年化收益率达到3.09%,为希望进行短期稳健投资的客户提供了选择。

邮储银行也推出了“开‘薪’年终奖,财富这样‘理’”主题活动。在其手机APP的“掌工资”服务专区,展示了三款年终奖专属产品,其中推荐的一款名为“优盛·鸿锦最短持有7天15号薪享C”的年终奖理财产品,成立以来年化收益率高达4.76%。

针对偏好绝对安全、追求收益稳定的保守型投资者,银行的传统存款产品也在同步发力。天津银行推出了起存金额5万元的三年期储蓄存款,年化利率为1.85%,高于平时收益率。

另外,与主打专属产品的银行不

同,也有银行聚焦客户年终奖保值增值需求,推出针对性理财指南。建设银行发布年终奖保值增值理财指南,从资金分层规划、产品精准匹配等维度定制方案;短期备用资金推荐活期理财兼流动性与收益,中期闲置资金可配置3个月至6个月定期理财平衡收益灵活性,长期资金可考虑权益类资产或基金定投分享经济增长红利。同时针对匹配大额存单或国债、“固收+”理财、股票型或混合型基金等产品。

针对银行纷纷布局年终奖理财营销现象,业内人士分析称,对银行来说加大对年终奖资金的营销投入,不仅有助于撬动理财、基金、保险等中间业务的增长,还能进一步增强客户黏性与综

合贡献度,正因如此,每年围绕年终奖展开的营销竞争,早已成为常规操作。

面对“花式营销”,不少投资者容易陷入盲目理财的误区。对此,业内专家提示,投资者打理年终奖需坚守“理性优先、适配为王”的原则,在综合考虑自身资金需求与风险承受能力后进行投资。

业内人士建议,投资者若风险承受能力较低,建议选择中低风险或低风险的理财产品。如果年终奖需要用于春节消费、偿还负债等短期用途,应优先选择活期理财、货币基金等流动性强的产品。如果资金长期不用,可考虑定期存款、中长期理财产品等收益更高的产品。同时,要注意产品的业绩比较基准并不代表实际收益,实际收益可能会因市场环境等因素而有所波动。

建行保定博野支行获赠书法作品

本报讯(新畿辅-保定日报通讯员马贵超)一老年客户日前将两幅亲笔书写的书法作品送到建行保定博野支行,以此表达对工作人员优质服务的感谢。

原来在办理业务时,支行工作人员始终面带微笑,不仅业务操作熟练高效,还耐心解答客户的每一个疑问,并主动提醒养老金使用及保管的注意事项。

项。细致入微的服务,让客户在冬日里倍感温暖。

建行保定博野支行负责人表示,两幅书法作品,既是客户对支行服务品质的高度肯定,更是对全体员工的激励。支行将持续秉承“客户至上 注重细节”的服务理念,聚焦老年客户等特殊群体的金融需求,从细节处提升服务温度,着力打造温馨、专业的金融服务环境。

建行保定涿州物探支行帮客户找回遗落现金

本报讯(新畿辅-保定日报通讯员果佳)建行保定涿州物探支行日前帮客户找回遗落的3500元现金,受到客户的称赞。

当日支行保安日常巡逻到无障碍通道时发现3500元散落现金,随即联系大堂经理,两人共同清点归集并妥善保管。

为尽快找到失主,大堂经理立即调取监控录像,确认失主是一名老年客

户。为进一步精准核实款项归属,又查询该客户取款业务中点钞机记录的现金冠字号。经核对,捡拾现金冠字号与记录完全一致。

随后,工作人员通过客户预留手机号多次联系,历经十余次拨打,终于在当天下午三点多与客户取得联系。客户随即前往营业室,核对无误后取回现金,并对支行员工及保安认真负责、拾金不昧的工作态度和奉献精神深表感谢。

建行保定易县支行成功营销1000克投资金条

本报讯(新畿辅-保定日报通讯员齐致莹)建行保定易县支行聚焦客户资产配置需求,日前凭借扎实的素养与贴心的专属服务成功营销1000克投资金条。支行将以此

次营销成果为契机,紧跟贵金属市场动态,深度挖掘客户金融需求,以更精准的营销,更优质的服务,聚力奋战实现2026年首季业务目标取得新突破。

工行保定定州支行织密消防安全网

本报讯(新畿辅-保定日报通讯员龚董)工行保定定州支行日前紧扣“预防为主、防消结合”主题,统筹开展消防知识培训、设施巡查改造、实战应急演练系列活动,全方位筑牢消防安全防线。

支行率先组织全员消防培训,结合网点人员密集、现金凭证集中的特点,通过案例剖析、图文展示讲解火灾扑救、器材使用、逃生自救及用电安全知识,夯实理论基础。培训后,安防部门对辖内网点、办公区域开展拉网式巡查,重点检查消防设施、疏散通道、电气线路等,及时维修更换压力不足的灭火器、老化应急指示灯,优化现金区、档案室等重点区域消防器材布局,消除隐患死角。

为检验成效,支行开展实战应急演练,模拟营业室电器短路起火场景。网点负责人启动应急预案,灭火组、疏散组、警戒组分工协作,规范扑救初期火情,引导客户撤离、维护现场秩序,整个流程紧张有序,切实提升员工应急处置能力。

查,重点检查消防设施、疏散通道、电气线路等,及时维修更换压力不足的灭火器、老化应急指示灯,优化现金区、档案室等重点区域消防器材布局,消除隐患死角。

为检验成效,支行开展实战应急演练,模拟营业室电器短路起火场景。网点负责人启动应急预案,灭火组、疏散组、警戒组分工协作,规范扑救初期火情,引导客户撤离、维护现场秩序,整个流程紧张有序,切实提升员工应急处置能力。

工行保定清苑支行全面开展反诈宣传活动

本报讯(新畿辅-保定日报通讯员龚董)工行保定清苑支行日前精心组织、多维发力,全面开展反诈宣传系列活动,为守护辖区群众财产安全筑起坚实金融屏障。

成立以行行长为组长、各部门负责人为成员的反诈宣传工作领导小组,严格落实“总行统筹、分行推进、网点落实”三级责任体系,将宣传任务分解到岗、责任到人,确保各项工作有序推进。同时,紧扣河北省反诈攻坚工作要求,聚焦网络贷款、冒充公检法、刷单返利、养老诈骗等高发类型,明确宣传目标、重点内容与实施步骤,针对性规划宣传举措;组织全员开展反诈专题培训,通过典型案例剖析、反诈知识讲解等方式,全面提升员工“识诈、防诈、反诈”专业能力。

以营业网点为核心宣传阵地,专门设立“反诈宣传角”,摆放宣传易拉宝,悬挂反诈主题条幅,摆放“谨防电信诈骗”“擦亮慧眼 天下无诈”等宣传折页,

营造浓厚反诈氛围。工作人员在客户办理开户、转账、理财等业务时,主动开展“面对面”反诈提示,对大额转账、异地转账等业务仔细核实真实性,及时提醒客户警惕陌生来电和可疑链接,从源头防范涉诈风险。

积极联合属地反诈中心建立常态化协作机制,开展反诈宣传活动,现场指导群众下载安装“国家反诈中心”APP,讲解APP的预警、举报等功能。依托反诈协调机制工作群,双方实时共享涉诈预警信息,第一时间对潜在风险客户进行提醒劝阻,构建起“线上+线下”联动反诈防线。

工行保定清苑支行相关负责人表示,系列活动的开展进一步提升了辖区群众的反诈防骗意识,有效夯实了反诈宣传工作的基础。支行将持续深化反诈宣传工作,创新宣传形式,拓宽宣传渠道,切实履行金融机构社会责任,为维护地方金融稳定和群众财产安全贡献更多力量。

依托供销+建行服务模式

建行保定分行强化农资保供全链条金融服务支撑

本报讯(新畿辅-保定日报通讯员付梦洋)“供销+建行”农资金融服务试点在我市启动后,建行保定分行聚焦乡村全面振兴、集体经济发展、保障粮食安全及农资化肥保供等领域资金需求,全力构建金融助力供销社系统农资保供全链条服务模式,为乡村全面振兴注入强劲动能。

全面梳理收集供销社系统内各级主体金融需求,针对业务发展痛点,充分发挥自身综合性、专业性、灵活性特点,通过“圈链群”思路为各级经营主体定制专属金融服务方案及金融支持策略,加强涉农金融服务供给。

建立“三横两纵”联动推进专班,梳理农资供应全流程“信息流、数据流”,准入供销社农资保供、农资销售业主两类农户特色产业客群,选取供销基层体系、农资供应基础较好的高碑店市进行重点试点打造。

依托供销社系统数据梳理精准客户名单,组建专班通过上门走访、电话触达对接需求。对有贷款需求的客户,客户经理第一时间微信预约尽调,告知所需资料,资料齐全后当日完成系统录入与审批,保障服务时效与客户体验。高碑店支行与高碑店市供销社联合组织召开银企对接座谈会,邀约基层供销社、农资农服企业、家庭农场、合作社及种植大户等21家,现场宣讲建设银行最新供销社系统专项金融支持政策。

截至2025年9月30日,建行保定分行已累计走访对接2029户供销社站点及下游种植大户,实现贷款投放153笔4594万元,其中支持县级农资企业2家、乡镇供销社经营实体18家、村级销售76家、种植大户57家,有效满足乡村全面振兴多样化、多层次的金融需求,为全力打造现代化农业强市探索更广泛的金融服务路径。



工作人员走访客户,宣传金融政策产品。

创新金融产品 优化金融服务

河北银行保定分行全力护航安国中药产业发展

本报讯(新畿辅-保定日报通讯员赵娇娇)“放款速度快,办理手续简单,实实在在解决了我们的燃眉之急。”日前,安国润禾中药材有限公司受市场价格波动影响,遭遇仓储资金周转难题,河北银行保定分行获悉企业诉求后快速响应,精准投放信用贷款,以高效金融服务为企业纾困,赢得企业高度认可。而这样的精准服务,正是该行深耕药都沃土,护航药企成长的暖心实践。

享有“千年药都”盛誉的保定安国,正加速融合发展,构建起种植、科研、加工、贸易完整产业链,全力打造“冀药”

品牌。立足地方发展大局,河北银行保定分行秉持“服务地方、陪伴成长”理念,以“安国药企成长伙伴”为定位,主动对接,精准服务,通过政企协同、科技赋能、流程优化等举措,搭建“贷前精准对接、贷中极速响应、贷后持续护航”全周期金融服务体系,深耕药都沃土,护航药企成长,为安国中药产业转型升级注入强劲金融“活水”。

紧扣中药产业发展特性,河北银行总分支行联动发力,创新推出“中药易贷”“产业集群贷”等专属金融产品,以信用贷款为主、灵活搭配抵押模式,授

信额度精准匹配企业经营需求;同步优化业务流程,实现线上便捷申请、高效审批放款、灵活设计还款方案,切实为药企破解资金周转难题。

在筑牢资金保障的基础上,分行创新构建“行业专家+金融顾问”专属服务机制,为企业提供财务管理、贸易融资、现金管理、工资代发等综合金融服务,助力企业提升资金使用效率与经营管理水平。同时,对辖区内重点中药企业实行名录化管理,落实优先受理、快速响应服务举措,践行“一次合作、终身服务”的伙伴理念,以持续价值输出筑

牢客户黏性,全程陪伴企业成长壮大。

截至2025年年末,河北银行安国支行已服务安国中药产业链企业超200家,持续加大普惠小微贷款投放力度,助力众多药企实现销售规模增长与产业转型升级,有效筑牢区域中药产业链发展韧性。

河北银行保定分行相关负责人表示,将坚守“主动、精准、便利”服务初心,持续深化金融产品与服务模式创新,以更优质、更有温度的金融服务,与安国中药产业同频共振、同向发力,为千年药都焕新蝶变、护航河北中药产业高质量发展贡献坚实金融力量。

我国外汇储备规模33579亿美元 黄金储备14个月连增

1月7日,国家外汇管理局发布的统计数据显示,截至2025年12月末,我国外汇储备规模为33579亿美元,较去年11月末上升115亿美元,升幅为0.34%。

国家外汇管理局表示,2025年12月份,受主要经济体货币政策、宏观经济数据等因素影响,美元指数下跌,全球金融资产价格涨跌互现。汇率折算和资产价格变化等因素综合作用,当月外汇储备规模上升。我国不断巩固拓展经济稳中向好势头,经济长期向好的支撑条件和基本趋势没有改变,有利于外汇储备规模保持基本稳定。

民生银行首席经济学家温彬在接

受《证券日报》记者采访时表示,2025年12月份,美联储开启年内第三次降息,将联邦基金利率目标区间下调到3.50%至3.75%区间,美元随之贬值。不过,通胀反弹预期导致期限溢价上行,叠加美国经济数据超预期,10年期美债收益率不升反降,全球资产价格涨跌互现。综合因素影响下,2025年12月末,我国外汇储备规模为33579亿美元,较11月末上升115亿美元。

“按不同标准测算,当前我国略高于3万亿美元的外储规模均处于适度充裕状态。”东方财富首席宏观分析师王青对《证券日报》记者表示,综合考虑各方面因素,未来外储规模有望保持基本

稳定。在外部环境波动加大的背景下,适度充裕的外储规模将为保持人民币汇率处于合理均衡水平提供重要支撑,也能成为抵御各类潜在外部冲击的压舱石。

同日公布的外储数据也显示,截至2025年12月末,我国黄金储备为7415万盎司,较11月末的7412万盎司增加3万盎司,为我国央行连续第14个月增持黄金。

“近期央行在国际金价持续大幅上涨、屡创历史新高过程中持续小幅增持黄金,释放了优化国际储备的信号。”王青表示,截至2025年11月末,在主要由外汇储备和黄金储备构成的官方国际

储备中,黄金储备的占比约为9.5%,明显低于15%左右的全球平均水平。从优化国际储备结构角度出发,未来需要持续增持黄金储备。此外,黄金是全球广泛接受的最终支付手段,央行增持黄金能够增强主权货币的信用,为稳步推进人民币国际化创造有利条件。

Wind数据显示,2025年12月份,伦敦金现货价格上涨2.36%。其中,去年12月29日,伦敦金现货价格盘中最高触及4550.52美元/盎司,创历史新高。2026年以来,伦敦金现货价格保持高位震荡,截至1月7日17时,报4467.26美元/盎司。

据《证券日报》

险企发债规模连续三年超千亿元

连续三年,保险公司发行债券规模超千亿元。

刚刚过去的2025年,23家保险公司发债规模合计达1042亿元。业内人士普遍认为,这背后有多重推动因素——低利率周期下,保险公司普遍面临较高的资本补充需求;利率下行,发债成本更低,险企有动力发新债置换旧债;也有险企希望在利率低位时融资以进一步夯实资本实力、增厚发展安全垫。另外,在逆周期监管思路下,保险公司发债也在一定程度上获得了监管部门的支持。

融资的第四个高峰仍在延续。

自2005年起,我国保险公司开始进行债务性融资,最早发行的是次级债券。总体上,险企发债在2011—2012年迎来了第一轮高峰,两年发债融资额分别为602.2亿元、732.8亿元;2015年为险企第二轮发债高峰,当年发债600多亿元;2020年则迎来了第三轮发债高峰,当年发债规模为780亿元。

对于保险业历次发债高峰的形成,研究机构深入剖析过原因。联合资信报告曾分析,最初的两个发债高峰与监管变化导致的偿付能力补足需求紧密相关。2020年,保险公司债券发行规模明显增长,一方面是受新冠疫情冲击,宏观经济增速有所放缓,上半年利率呈现下行,融资环境显现宽松;另一方面,保险行业改革转型初见成效,业务的发展累积了资本补充压力,对资本消耗需求加大。

2023年以来,保险行业又迎来了一

轮发债高峰,其历史背景包括偿二代二期规则实施,核心资本认定更严格;利率快速下行,负债端需补充计提准备金;偿付能力充足率下行,资本补充需求较强等。

发债主体扩容

站在保险公司的角度来看,发债融资规模持续位居高位也与监管部门的支持不无关系。某中小险企的一位高管人士向证券时报记者表示,拓宽保险行业特别是中小险企的资本补充渠道,正是监管部门实施逆周期监管的一项重点举措。

据了解,发债融资较股权投资更为高效,但这种方式有一定门槛,因此对险企资质有所要求,需要获得金融监管总局和央行双批复。对于一些中小险企而言,此前的发债渠道并不通畅。近几年,在监管部门的推动下,更多中小险企得以通过发行资本补充债

甚至永续债的方式来补充资本。

从债券发行市场看,近两年保险公司发债主体在逐渐扩容。证券时报记者据Wind数据统计发现,2025年发债的保险公司共计23家,以中小险企为主。其中,东方财富人寿、东吴人寿等险企为近年首次发债,两家公司分别发债14亿元、30亿元。此前,于2024年发债的华泰人寿,也系近年首次发债。

发债主体的扩容,在永续债方面体现更为明显。2022年8月,中国人民银行、原银保监会联合发文,允许符合条件的保险公司发行永续债,为险企增加了债务性融资工具。2023年,保险公司开始正式发行永续债,当年有7家公司合计发行357.7亿元;2024年发行永续债的险企新增3家,2025年又新增了8家。截至2025年年末,共有18家险企发行永续债,合计发行金额1274.7亿元。

据《证券时报》

邢台银行保定分行助力提升市民风险防范能力

本报讯(新畿辅-保定日报通讯员贺春宇)邢台银行保定分行日前组织开展系列网络安全宣传活动,通过线上线下多渠道联动,构建全方位、广覆盖的宣传格局,提升社会公众网络安全意识和金融风险防范能力,守护群众“钱袋子”安全。

活动以“网点阵地+户外延伸+线上传播”三维体系为抓手,精准推进宣传工作。在营业网点,LED屏滚动播放反诈主题及警示短片,服务大厅摆放宣传展板、折页,工作人员在客户办理业务时“一对一”讲解,结合典型案例普及“冒充客服退款”“虚假投资理财”等高发骗局识别技巧。针对老年群体易受骗的特点,分行志愿团队深入保定社区开设“移动课堂”,用通俗易懂的语言拆解养老诈骗陷阱,手把手指导老年人

识别钓鱼链接,保护个人信息。线上宣传同步发力,分行依托微信公众号、客户交流群等平台,推送科普图文、反诈短视频及有奖问答内容,发动员工转发扩散。同时深化银企联动,为合作企业定制宣讲课件,通过线上直播、远程讲解等方式,普及对账户安全管理、企业数据保护等专业知

此外,分行还组织员工学习《网络安全法》《个人信息保护法》等法律法规,强化内部人员专业素养。

此次活动累计发放宣传资料1000余份,覆盖群众超2000人次,解答疑问300余条。邢台银行保定分行将继续以群众需求为导向,用网络安全宣传融入日常金融服务,用实际行动守护好群众的数字财产安全。