

# 沪上多家银行推出抗“疫”专属理财产品 市民宅家催热“无接触”投资

□记者 崔烨 杨晓东

疫情期间，多家银行陆续上线抗击疫情专项理财产品，引导理财资金流向抗疫人群、抗疫企业。记者注意到，面向医护、军人、湖北客户等特殊人群，与其他起购金额和产品期限相当的普通理财相比业绩基准更高，托管费、销售管理费还能减免。

## ► 战“疫”专属理财上线

农行推出医师专享、军人专享、“加油湖北”专享三种抗疫理财，均为“金钥匙安心得利灵珑”系列封闭净值型理财产品。其中，医师专享和军人专享理财产品专门针对特定客户群体销售，在农行预留信息的医疗从业人员、军人才能购买；“加油湖北”专享理财产品仅面向湖北地区客户销售。

从收益率来看，医师专享和军人专享理财业绩基准均为 4.06%，期限分为 182 天、162 天。加油湖北专享产品的业绩基准为 3.9%，期限为 130 天。三款产品的起购金额均为 1 万元，均在 2 月中旬内结束认购。据银行工作人员介绍，专属理财产品卖得较快。与农行其它同档理财产品相较，这三款抗疫理财产品的收益率相对较高。目前农行在售的其它 4-6 个月期限的产品，收益率均在 3.8% 以下，例如一款 181 天期、起购金额 1 万元的产品，业绩基准为 3.6%。

与农行类似，中行推出了“白衣天使专属”产品，其中一款已经于 2 月 21 日起开始发售，期限为 127 天，业绩基准为 3.90%。这两款产品同样属于目前中行在售产品中收益率较高的。



疫情期间，在线购买理财产品的成交量激增

记者注意到，除面向特殊群体发行的产品外，还有银行推出了普通客户均可购买的产品，并在中间费用方面给予优惠。交银理财于 2 月 10 日上线一款抗“疫”产品，期限一年，业绩比较标准为 4.10%，1 元起购。其特殊之处在于各项费用全免，不收取销售手续费、托管费和投资管理费。相较之下，农行的三款抗疫产品仍收取 0.05% 的托管费。

工银理财推出的一款抗“疫”专属理财产品，投资期限为 340 天，业绩比较基准为 3.7%，同样为 1 元起购，同时免除销售手续费及固定管理费，仅收取 0.02% 的托管费。

## ► 收益较高还减免费用

记者将这些专属理财产品与银行发行的其他理财产品对比发现，抗“疫”主题的理财产

品除了业绩基准明显偏高，在托管费和销售管理费上，抗“疫”专属理财产品也享受到减免优惠。如农行“加油湖北”专享理财仅收取 0.05% 的托管费，免除销售管理费、认购费和投资管理费。普通理财产品的销售管理费仍需收 0.05%。

与银行专属理财产品相比，银行理财子公司的专属产品门槛更低，覆盖面更广，费用减免也更具优势。“一般理财产品销售手续费在 0.3%/ 年，还有一定费率的固定管理费和托管费。而交银理财这款产品因为与抗疫相关，不收取销售手续费、托管费和任何投资管理费。”交行客服人员对记者表示。

从资金投向来看，这些抗“疫”主题产品所募集的资金将主要投向抗疫相关领域。例如交行的产品所募集的理财资金将主要投向生产防疫用品的优质重点企业以及其他抗击疫情的相关领域，工行的产品募集资金投资

范围包括抗疫专题债券等。

## ► 银行客户经理变身主播

突如其来的疫情，使得银行理财产品的投资方式正在发生改变。一般每年二月份是银行理财产品的营销旺季，受疫情影响，银行理财传统线下营销活动逐渐向线上转移，不少银行开始指导客户使用手机 APP 购买理财产品。记者了解到，疫情期间，多位理财经理通过微信、电话等方式与客户保持联系，指导客户在手机上购买理财产品。

除了常规工作，一些银行理财子公司的投资经理变身“主播”，进行线上营销。而投资者也在逐渐习惯这样的营销方式。“我的理财经理打电话跟我说有一场他们公司大牛的直播，宅在家刚好没事，就点击二维码去凑了个热闹，结果发现看的人还挺多的。”沪上白领王小姐告诉记者，她也是第一次进直播间学习理财知识，感觉还不错。目前，中银理财、建信理财等都开通了“云课堂”，就投资理财相关内容进行“直播”。

支付宝发布数据显示，春节至今，该平台存款理财产品销售增长超 100%、湖北人在支付宝上购买理财产品的金额增长了近 30%；APP 线上理财用户交易活跃度明显，持仓访问量和市场资讯访问量较节前都有一倍的增长。

业内人士表示，受疫情影响，多家银行调整了线下网点营业数量和时间，银行理财的传统线下营销活动也逐渐向线上转移，不少银行开始指导客户使用手机 APP 购买理财产品。宅家理财或许成为一种新的理财模式。

## 新金融

### 太平洋寿险志愿者在行动 “蜗居”在家也有丰富活动

□记者 崔烨

新冠肺炎疫情席卷全国，牵动着每个中国人的神经。守望相助、共克时艰，自疫情发生以来，中国太保寿险第一时间启动应急响应，向湖北、四川等地医护人员赠送专属保险，全力构筑疫情阻击战的保障网。

疫情当下，中国太保·上海“一滴水”志愿服务者们也肩负使命，与爱同行，共同发起“蓝天使”特别行动，迄今为止太平洋寿险上海分公司已向广大客户送去足不出户就可以和儿童医生直接对话的少儿超能视频医生 2088 份，送去特殊期间责任扩展的护身福 22658 份，送去解决看病难问题的太保蓝本 3861 份，为客户送去身体各方面的服务和保障。

而随着疫情的持续，大多数人都有着不同程度的心理恐慌，长时间的蜗居和负面网络信息也客观造成了情绪的波动，身心健康受到影响，甚至可能留下心理阴影。

面对“后疫情时代”，太保不仅成为了千万家庭的坚实后盾，也正时刻关注着人们的心理健康。即日起，太平洋寿险上海分公司特别推出“太保健康季服务进万家”系列活动，通过丰富多彩的活动缓解后疫情时代的焦躁情绪，将暖心服务传递到每个人。

据悉，太平洋寿险上分将在抖音 APP 上组织一场“口罩歌神”的比拼——不算你是否热爱音乐，不管你歌声是否美妙，只需戴上口罩，就能在这个特殊时期成为“口罩歌神”，通过歌声找到排遣自己负面情绪的窗口，用这种方式让自己得到放松，还可以 @ 你的好友一起加入。

此外，“太平洋寿险王者战神争霸赛（上海）”也将强势登陆——这里有详细的宅家游戏指南，有趣的赛制选拔制度，邀上好友一起组队，争夺最后的王者战神称号。

而在丰富活动的背后，是太平洋寿险上分一场精心安排的爱心接力——凡是参与太保系列活动的市民，上海分公司也将以其个人名义向武汉社区志愿者捐赠口罩物资，用户本人还可体验“足不出户与医生面对面”的视频医生服务。

## 快资讯

### 足不出户问医生 一键扫码实现甲状腺问诊

文 石佳盈

甲状腺患者又迎福利，足不出户就可问医生。3 月 5 日，众安互联网医院正式上线甲状腺问诊专区，一键扫码就可在家“寻医问药”。这是继 2019 年 7 月上线“尊享 e 生”优甲版后，众安又一面面向甲状腺患者的专项服务。据悉，众安互联网医院将与微甲医院达成深度合作，为甲状腺患者打造线上、线下融合的医疗服务体系。

近年来，甲状腺结节的癌变率迅速攀升，全国肿瘤登记中心的数据显示，我国甲状腺癌将以每年 20% 的速度持续增

长。据《中国中青年防癌科普报告》称，甲状腺结节的患病率为 18.6%，包括患病但不知情或没有就诊的患者。保守估计，我国甲状腺结节患者超过 2.5 亿人。

此次在互联网医院上线甲状腺问诊专区，用户关注众安互联网医院公众号，进入“问诊专区”即可进行甲状腺健康问询。在线问诊医生来自杭州微甲医院，众安互联网医院与微甲医院还将继续在甲状腺领域进行深度合作，为甲状腺患者提供线上及线下医疗服务体系，同时结合众安健康险在商保领域的优势，打通从诊到治到险的医疗闭环流程。

据悉，众安互联网医院 2019 年 7 月

获得牌照，12 月业务正式上线。疫情期间，持续上线专项公益服务，联合妙手医生推出 7x 24 小时免费发热门诊服务，并开通抗击疫情心理援助专线，联合壹心理服务平台，15000 多名专业心理咨询师 24 小时在线提供一对一公益咨询服务。

众安互联网医院同时与上海市黄浦区外滩街道办联合发起“抗疫情守安康”在线义诊活动，支持外滩街道辖区企业人员健康信息登记，集合专家医生为楼宇白领提供在线义诊、心理咨询服务。研发上线“义诊助手”，只要扫码即可将出行、健康情况线上输入并获得有效服务。

### 隔离病毒不隔离爱 浦东国际机场金融服务不间断

□记者 崔烨

机场作为上海疫情防控的最前线，也是疫情阻击的第一道防线。浦发银行空港支行肩负着为驻场单位和企业提供金融服务保障的责任，其下辖国际机场支行更是航站楼内唯一一家银行金融机构，在疫情期间也不间断对外营业。据悉，浦发银行空港支行受理了机场、航空、商业等多家主场单位的汇款、现金解款、代发等各类金融业务，并通过远程操作、现场加班开辟绿色通道，保障了稳定的金融服务供给。

此外，为让有需求的国内外旅客快速、安全兑换现金，支行的工作人员在原有的流程新增一个环节：每天上岗前根

据业务经验对客户常用货币兑换金额进行提前配款。此举可以提高业务办理速度，避免大量人群在门店聚集，有效减少了特殊时期客户等候可能带来的风险，让客户兑换更加放心。

机场人流量大，其中不乏湖北来沪人员，紧邻网点的机场医疗急救中心每天有全身防护服的医护人员携疑似人员频繁进出。国际机场支行的工作人员努力克服这一客观条件带来的巨大身心压力。他们还主动从自身做起，加强配合疫情防控工作，为客户营造安全、放心的银行业务办理环境：全员佩戴口罩上岗；进出工作区域需检测体温避免交叉传染；加强个人消毒杀菌，尤其在受理重点地区旅客业务后勤洗手。

截至发稿，浦发银行国际机场支行从春节以来累计接待了 19 名来自湖北的客户。接待湖北武汉客户时，工作人员都会首先问候他们的身体状况是否良好，体温测量是否正常，并了解相关信息，如客户何时从湖北来沪、近期是否有接触其他湖北籍亲属等相关问题。期间，银行接待了一位来自湖北武汉江夏区的客户。经了解，该客户是由武汉经上海转机去美国留学，需要购汇美元。在询问他何时从武汉来沪时，该客户有点不知所措，但当与其确认身体状况、测量体温均正常后，银行工作人员及时为其办理完业务并告诉他：隔离病毒但并不隔离爱，祝福他开启一个成功的新学期。