

养老增值业务广受欢迎

银行适老化测评 · 业务认可度

在对银行服务满意度做测评的同时,记者还对各大银行的业务认可度做了深入调查。调查显示,老年人去银行办理存款、理财等业务,最看重收益和服务态度,存款利率较高、理财产品收益更好、服务态度较好的银行更受欢迎。在这一块,工商银行、中信银行的认可度排名处于靠前位置。

最常去工商、中信银行存款

老年人最常去银行办理啥业务?调查显示,存取款、投资理财是他们的两大业务需求。

接受调查的用户中,最常去办理存储业务的银行为工商银行、中信银行、农业银行、建设银行、长沙银行、光大银行等。究其原因,主要有“无跨行取款、异地取款等额外收费”“工作人员服务态度好”“银行环境好、网点多”“存款利率高,收益好”等。以存款利率为例,目前,除招商银行与六大银

行利率保持一致之外,其他股份制银行利率均略高于六大银行,这也是为什么部分中老年客户选择去股份制银行存款的原因之一。

在投资理财方面,中老年人更习惯银行柜台和实体网点服务,对于虚拟的互联网理财产品,则感觉心里不踏实。湖南长沙64岁的陈晓珍表示,买银行理财产品是她目前最主要的投资理财渠道,“收益还行,年化率在3%左右,补仓和出手都很方便”。

最看重理财产品是否推荐合理

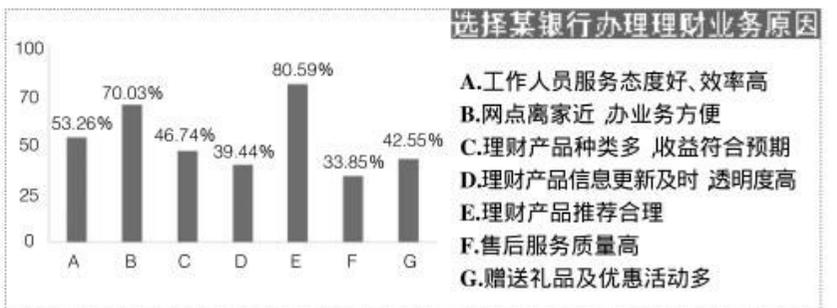
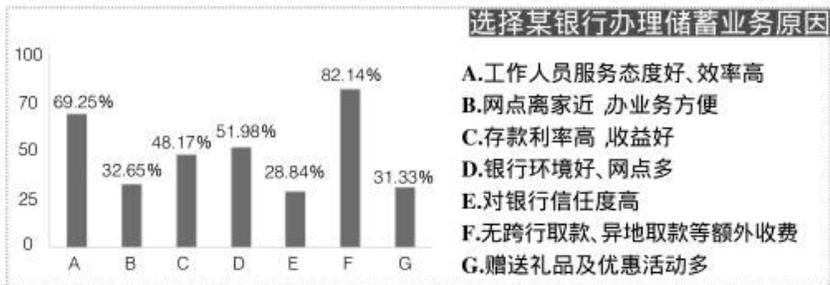
有数据显示,在部分商业银行的理财投资群体中,老年客户的占比已突破30%,在一些城市商业银行,这一比例甚至已超过40%。但是,相比于庞大的老年投资群体,银行提供的专属理财产品却寥寥无几。

中老年人最喜欢去哪些银行购买理财产品?调查显示,中信银行、工商银行、农业银行、交通银行、光大银行、邮储银行等是用户最常去办理理财业务的银行。具体来说,“理财产品推荐合理”“网点离家近,办业务方便”“工作人员服务态度好,效率高”“理财产品种类多,收益符合预期”等,成为老年用户选择去上述银行办理理财业务的重要因素。

以老年客户最看重的“理财产品推荐”为例,部分长者表示,他们大多以自我学习的方式切

入理财,在多番对比不同银行的不同类型理财产品后,最终才选择有意向的理财产品。此外,还有长者表示,他们在理财产品的选择上,往往出于对子女、亲友的信任,从而购买他们推荐的金融理财产品,这种从众行为无法自我识别风险,有人因此最后连本金都无法收回。“如果银行有专业的理财推荐官,能建议老年人购买一些风险较低、收益相对稳定的产品,这样也不至于损失太大。”有长者这样表示。

采访中,记者了解到,针对养老金客户资金的保值增值需求,有银行适时推出了一些稳健型理财产品。比如,工商银行推出“如意人生”系列法人、个人专属理财产品,形态涵盖预期收益型、净值型理财产品,为养老金客户提供安全的投资理财服务。



部分银行推出养老增值业务

在采访中,记者还观察到,由于人口持续老龄化,各大银行都在发力抢滩银发市场,为了开发更多的中老年储蓄、理财客户,部分银行相继推出了一些“养老增值业务”。

有长者提到,邮储银行举办的“金晖”摄影大赛、中信银行举

办的广场舞大赛,都是老年客户参与度较高的活动。除此之外,有银行还考虑到了中老年人的继续教育需求。以中国银行老年大学为例,不仅为银发客户提供乐器、健康、艺术等线上热门老年大学课程,还设有特色的金融课程,进一步指导老年人投资理财。

快乐老人报
www.laoren.com 快乐伴一生

以退为进 天地其实很宽

快乐老人报不光提供完美退休计划
后台有丰富的产品和服务满足您的需求
看完报意犹未尽?那就捧着《活过100岁》学习健康知识
或者上网找文朋诗友围炉夜话
或者把回忆录拿到快乐人生出版事房所出书
您还可以跟着美时美刻国际旅行社周游列国
在快乐老人生活馆健身,在快乐老人电商“淘宝”
生活可以很精彩。

快乐老人报

别怕坐冷板凳 有人给你递话筒

快乐老人报是个大舞台,大家一起玩一起嗨
所有栏目您都可以参与,有些版面更是只发读者来稿
有各种各样的俱乐部,还有大量免费活动和公益讲座
每个人都能找到自己的圈子和朋友
除了新闻热线,编辑记者的电话、邮箱也放在版头
还有专门的QQ群、微信群,大事小事都能跟我们唠嗑
心灵零距离。