

信用卡刷出“校园负翁”

郑州市高校信用卡消费调查

本报记者 王震

“感觉自己特别有钱,只要是自己想买东西,连想都不想就会买下,到头来买了很多用不着的东西,浪费了很多钱财,现在还欠了一屁股债。”郑州大学行政管理学院学生童童无奈地告诉记者。昨日,记者从省会各大高校了解到,为了还信用卡的钱而不得不节衣缩食,甚至向同学举债的“负翁”不在少数。

银行:利于学生,旨在共赢

“提早为大学生提供消费指导和理财规划,对他们今后的职业生涯及职业发展都有很大的帮助。”建行郑州花园路分行负责信用卡大学生信用卡的客户经理王雪梅说。她认为,这是一个双赢的过程,一方面,银行开拓大学生市场,可以为银行业务开辟新的渠道。银行通过大学生刷卡带来了丰厚的手续费收入,而以后消费者用卡所需支付的年服务费和透支利息,也将成为银行信用卡业务收入的两大来源;另一方面,这也在提前培养学生的消费和理财意识,提早建立个人财务管理意识和信用记录,对大学生来说是一种综合能力的完善。

“为大学生量身打造的信用卡无须存款,只要填一张申请表,提供身份证和学生证复印件,在校大学生即可申请办理。”招商银行文化路支行个人客户经理何峰告诉记者。据何峰介绍,招商银行的young卡,本科生最高可透支3000元。

消费无计划提前成为“校园负翁”

身穿一身耐克的黄河科技大学大四学生黄体华对记者说:“一顿饭几百元钱,信用卡一刷,什么麻烦也没有,还很有快感,而且在兄弟们面前也有面子。”“不过,后来就刷出瘾来了,连在超市买东西都刷卡,不知不觉,卡里的2000元钱就快透支光了!把几个月的生活费都给花掉了,又不敢再向家里要,只好东借西凑,好不容易还掉了透支的钱。”



但这样一来,他就背了一屁股债,算来算去,仍然想办法“还贷”。“毕业在即,我已经成为‘负翁’了。”黄体华感慨地说。记者在采访中了解到,在郑州市大中院校里,像黄体华这样提前消费的“负翁”大有人在。他们表示,信用卡的确带来了不少方便,但是过度透支也让自己无度消费,间接地增加了家庭教育支出。信用卡给大学生带来一定方便的同时,也在一定程度上鼓励了高消费。

办理信用卡,让许多学生有一种不受“财政监督”的感觉,于是大肆消费,想买什么即刷卡了事。毫无计划地消费不仅给学生带来了烦恼,也给家长们带来了负担。河南财经学院会计系学生陈阳告诉记者:“先消费后还款,实在还不起,编个理由让家长还。”在问及如何到期还卡上欠款时,郑州轻工业

学院大三学生刘正告诉记者:“我自有妙招,先办理三张信用卡,到还款时,拆东墙补西墙,就能顺利过关,以防不良记录。”

记者在采访中还发现,大多数学生的理财知识仍然滞后,不理解银行计息方式和计息时间的持卡人占到了绝大多数,能够明白银行计息方式的学生少之又少,不知道要为自己透支额度付出多少利息。另一方面,冲动消费也成了大学生信用卡无度透支的原因之一。银行的透支信用卡,打破了家长对大学生财权的控制,使学生获得了不受家长控制的“财权”。

专家建议:理财知识需普及

河南财经学院金融系教授张艳娟说:“银行通过为大学生办理信用卡、建立信用证明,帮助学生树立诚信意识,这是个人信用制度的一种完善。”她表示,信用卡虽然用起来比较方便,也在一定程度上锻炼了学生自主理财的能力,提前让他们塑造信用第一的理念,但大多数学生毕竟还没有自主经济能力,偿还数额较大的信用卡欠款时,他们往往陷于被动,甚至无法按时还款,有关方面应该完善学生资质的审核机制,提高大学生信用卡办理门槛。

郑州大学金融管理专业研究生江秀华说:“学生信用卡知识的匮乏和信用意识的不到位以及消费能力、还款能力较低,是造成这些现象的主要原因,学生要将信用卡作为积累个人信用的工具,而不要为卡所累。”

金融信息

年度十大最具影响力担保机构诞生 河南中小企业投资担保股份有限公司榜上有名

本报讯(记者 安华)记者昨日获悉,在刚刚结束的全国中小企业信用担保机构负责人第八次联席会议上,河南省中小企业投资担保股份有限公司与其他9家担保机构一起荣获本年度十大最具影响力担保机构称号。

据悉,截至2006年底,全国担保机构3366家,担保资本金1232.58亿元,累计担保总额8051.87亿元,担保企业379586户,实现收入257.74亿元。担保业已从初期的机构试点,发展成为一个新的行业,是解决我国中小企业融资难问题的重要力量。

我省担保机构在短短的几年内,已注册开业130多家,注册资金达150多亿元。河南省中小企业投资担保股份有限公司成立于2003年12月30日,是经省政府批准并出资发起设立的股份制企业。该公司秉承为中小企业服务的宗旨,坚持市场化运营,与省内各家金融机构建立了广泛的业务合作关系,担保业务不断创新发展,四年多来已累计为300余家中小企业提供各类担保及融资服务达36亿多元,使担保企业销售增加110亿元,利税增加8亿元,增加就业近万人,实现了良好的社会效益和经济效益。

招行信用卡再获殊荣

解密“全球最佳呼叫中心”

本报讯(记者 曹克王璇)记者从招商银行郑州分行获悉:近日,从美国加州传来喜讯,在全球最大规模的“2007年度呼叫中心展会”上,来自中国的企业——招商银行信用卡客户服务中心荣获“2007年全球最佳呼叫中心”殊荣,与中国人寿的电话服务中心双双代表中国企业的呼叫中心首次荣获全球大奖。10月19日,在“中国呼叫中心产业十年回顾与展望高峰论坛”上,招商银行信用卡客户服务中心获得了CCCS客户联络中心标准五星钻石级认证,成为国内首批获得CCCS标准最高级别认证的企。

获得这两项大奖是对招行信用卡的又一次肯定,也更坚定了其服务制胜的经营理念。当前,国内信用卡业务的市场竞争异常激烈,各家银行信用卡的产品功能和促销活动十分雷同。谁在这场马拉松式的竞赛中取得最后的胜利?什么是竞争中“一剑封喉”的武器?招行的答案就是——服务。

“如果说规模攻势能让客户注意你,营销手段能提升吸引力的话,那么优质温馨的服务就是要让客户爱上你。”招行信用卡中心客户服务部负责人如此评价服务的威力。这家国内首个五星级客户服务中心将招行“因您而变”的服务理念体现为每一声亲切的问候,每一个专业的解答,每一处贴心的细节。

中间业务助推工行业绩持续攀升

净手续费和佣金收入达243亿元人民币

本报讯(记者 曹克 通讯员 宋金亮)记者近日从工行河南省分行获悉,中国工商银行的三季报显示,2007年前三季度工行实现税后利润641亿元人民币,其中净手续费和佣金收入达243亿元人民币,占营业净收入的比重达到13.3%,同比增长104.7%,比2003年至2006年复合增长率42.7%高出62个百分点,成为推动工行今年前三季度利润高速增长的重要力量。

据了解,资产托管、理财业务、电子银行、投行业务、银行卡是工行中间业务增长的重要驱动力量,年化增长率分别为37.1%、29.7%、84%、71%和36%。

前三季度工行各类理财产品销售额达8146亿元人民币,其中个人理财产品销售7220亿元人民币,比去年全年增长86%,对个人存款替代作用十分明显,并且理财业务总量比去年全年增长89%,理财与存款业务协调互动发展的格局进一步形成。

前三季度工行电子银行实现交易额73.6万亿元人民币,比去年全年增长62.8%,电子银行业务占全部业务的比重比去年上升5个百分点至35.1%,其中网上银行连续5年被美国《环球金融》杂志评为“中国最佳个人网上银行”,电子渠道的产品分销和业务分流功能日益增强。

本币结算、银行卡等工行传统优势业务对中间业务收入的贡献仍然较大。作为国内第一大信用卡发卡银行,2007年9月实现牡丹信用卡发卡量突破1800万张,直接消费额突破1100亿,均居中国国内同业第一。

光大银行推出“港股直通”股票联结产品

记者近日从中国光大银行郑州分行获悉,该行最新推出同升十八号“港股直通”股票联结产品,挂钩“煤电油运”行业四大优质中资港股,通过巧妙的产品结构,在有效控制风险的基础上,使客户有机会分享H股市场带来的较高收益。

同升十八号“港股直通”股票联结产品采取了非常巧妙的结构设计,中国光大银行郑州分行理财中心负责人以一句话概括了该产品的收益结构:“上涨小跌均收益,只需一天便足矣。”该产品起息后,前三个月为产品封闭期,不论挂钩股票表现如何,每月均按20%年利(美元24%)无条件支付收益,即前三个月支付固定收益5%(美元6%),为投资者提前锁定收益,落袋为安;第四个月开始,逐日观察,只要满足任一天所有挂钩股票价格大于期初价格的85%,当月即可获20%年利(美元24%),无须考虑当月其他时段股票表现。相比同类产品“按季度末观察日计算”或者“按股票升值幅度计算”,本产品获利可能大大增加,不论上涨还是小跌均可获利;观察期内,只要任意一天四支股票比期初价格不跌,产品即可在当月自动终止,100%返回本金,产品收益按月累加,所以该产品最短投资期限为四个月。李景辉

中原国税局为纳税人开辟“绿色通道”服务

中原国税局加强新开商场和楼宇管所的纳税管理,近日,该局对凯旋门写字楼新增纳税户进行了办证清理。通过国税、地税、工商登记注册信息比对,100多家商户纳入正常管理。10月份,在大商集团郑州新玛特购物广场有限公司建设路店正式开业期间,该局大岗分局方便纳税人,进驻商场逐户为纳税人办理税务登记,从办理税务登记证、一般纳税人认定、发票核定等各环节提供“绿色通道”服务。目前大商建设路店税务登记全部办理完毕,个体纳税人月定税额30000余元。李维亚 张红霞

理财提醒

投资理财产品尽量避免提前赎回

A股的震荡调整给境外理财市场带来了发展契机。近日,随着众股在A股市场遭遇打击,中外资银行纷纷应时推出一系列新的境外理财产品,包括QDII产品及挂钩型产品,受到投资者的追捧。对此,业内人士提醒称,相比境内理财,投资者对境外投资市场缺乏了解,不应盲目跟风,在选择理财产品时也要三思而后行。

选择成熟投资市场

境外市场不比境内市场,投资者获得信息的渠道较少,对风险的把握也不如国内,因此,应尽量选择投资于较为熟悉的市场和投资标的的产品,或者在当前全球经济形势下,广受关注且趋势较为明朗的市场或行业。

另外,相较成熟市场而言,在选择新兴市场方面应更趋于谨慎。因为新兴市场往往规模比较小、制度还不健全,市场流动性较差、市场波动性较高,其潜在风险往往要高于成熟市场。

必须考虑汇率风险

在人民币快速升值的预期下,境外投资将不得不考虑人民币升值所带来的汇率风险。

虽然一些QDII产品通常会使用一些外汇避险工具来对冲汇率风险,但有关专家认为,外汇工具发挥作用的程度,取决于人民币汇率变动预期。也就是说,在人民币升值趋势比较明显的情况下,做对冲将更难找到“对家”,进而影响到外汇避险工具作用的发挥,因此境外投资要考虑人民币升值的因素。

尽量避免提前赎回

理财专家建议投资者,应根据理财产品投资标的的不同,选择不同的投资期限。据介绍,一般挂钩汇率或黄金期货类的产品,由于走势不容易判断,投资期限不宜太长;而股票价格波动大,如果挂钩标的股票具有投资价值,可适当延长投资期。一般而言,有的产品预期最高收益率可达12%,但也许是两年的收益,实际年收益则要除以2,因此是否提前赎回,投资者要考虑清楚。乔倩倩

投资理财

黄金投资正当时 不仅保值还增值

连日来,黄金价格持续上扬,并于10月29日早间再次刷新28年新高,一度达到791美元/每盎司。在股市持续动荡的前提下,黄金产品凭借其独特的保值性和安全性,又成为人们投资关注的热点。

价值凸显引得市民热捧

前不久,上证指数一举突破6000点大关,并一路向上。可好景不长便掉头向下,开始了两周的震荡回调。回顾下半年频频出现的指数涨个股跌现象,众多投资者一时不敢贸然进入。反观黄金市场,今年以来,国际黄金震荡上行,从年初的601.5美元/每盎司上升到如今的791美元/每盎司,涨幅达30%。专家分析,黄金在年内会有30%~40%的上涨空间,使得黄金的投资价值凸显。从股票、基金市场撤出的投资者,不妨转战黄金这个大牛市。

投资黄金不但能增值更能

保值,是对抗通货膨胀的最理想工具。此外,黄金价格不易受操控,比较真实有效地反映了市场中多空双方的实力对比。

新品不断促使行情上涨

黄金投资可分为实物黄金、“纸黄金”、期货黄金三大类。据黄金交易所网站统计,国内投资者所选的黄金投资品种中,纸黄金占41.6%,金条占38.1%,金币占6.3%,黄金饰品占11.5%,80%的投资者选择纸黄金和金条作为投资手段。

相关人士透露,10月份开始,该行个人实物黄金投资产品,就明显增加,一些资金实力较大的客户更是大举买入,这说明投资者还是很看好黄金的保值增值功能。

品类繁多尤需理性思考

面对市场上品类繁多的黄金投资产品,投资者首先需要掌握一些黄金投资的基本知

识,如影响黄金价格的政治、经济因素,分析价格走势的技术方法等;其次,投资者要认清自身的风险承受能力、盈利预期和资产配置比例。唯有心中有数,才能很好地驾驭市场。

其次,要选对黄金投资品种。投资者在选择品种时,一定要明白自己的目的。目前有不少金商推出各式各样的金条,投资者在购买的时候,应该综合考虑该品种的品质、定价体系和回购渠道的流畅性等因素。

目前黄金价格仍处在一个长期牛市当中,因此除专业投资者外,2007年黄金投资应以长线投资为主。业内分析师建议,黄金作为投资工具的一种,其本身就可以作为一种特殊的资产配置,国内投资者可按照不超过其总资产30%的比例进行实物黄金投资配置。李宝国

金融热点

第三方理财成未来理财市场新宠

目前,新股发行提速,基金销售火爆,炒金炒汇忙得热火朝天,理财市场十分热闹。然而,在这些理财产品面前,投资者却产生了许多疑惑,应该如何选择?哪里有专业的理财顾问能站在客户的角度指点迷津?

基于这种现状,一种“只卖规划不卖产品”的新兴理财业务——第三方理财正悄然兴起。第三方理财,它以何种优势吸引着投资者?

的方式在个人理财方案里配备各种金融工具。

理财专家称,在投资理财上,第三方理财可以说是个人和家庭理财搜集信息的平台,与其他金融机构提供的服务不同的是,它们是以服务为导向,是一种以私人理财咨询服务为主的职业理财服务,是无产品服务。

质疑不断

但对于大多数投资者来说,“第三方理财”还是个新名词,有的甚至从未耳闻。市民方先生说:“我从没听说过‘第三方理财’,我一般都是去银行、基金公司找理财师,理财产品也都是他们介绍的。”当记者向她说明“第三方理财”的性质和服务理念时,“这种专业的机构倒是可以去尝试,不过要很快被我们老百姓接受和认可,改变传统的理财观念,还是需要一段时间的,而且这种‘第三方’的中立能否完全‘中立’、‘客观’也是个问题。”

银行业内人士认为,第三方理财要想在未来大展拳脚,目前迅速占领市场还是很有难度。尽管第三方理

财打出中立牌,表示可提供跨行业理财服务,但目前国内银行等机构仍在金融市场占据主导地位。一方面金融机构资源丰富,网点布局多;另一方面能将产品销售与理财服务相结合,这会使更多客户对之产生依赖,继而偏重银行理财。

未来空间有多大

随着我国经济的快速发展,人们手上的闲置资金越来越多,理财需求也日益强烈。甚至有人表示,我国现在已开始进入财富管理时代,但是传统观念的变革却不是一天两天就能实现的。由于我国传统的金融机构依托他们长期建立的信用体系和在百姓心目中的信用形象,大量的理财客户必然不会放弃既有的理财机构和方式,而轻易地选择第三方理财。

此外,业内人士表示,与国外已成熟的投资理财服务市场相比,中国理财市场所面临的供求矛盾却依然突出。现在试图把国外财富管理先进的管理经验和方法引进到中国来,在这个过程中应尽量把它本土化。余科

优势何在

“金融机构的理财产品都是具有它们自己的属性的,产品一般都比较保守、单一的,产品理财方式有很大的局限性。而且它们很难做到中立客观,一般都是以推销自己的产品为主。”银行人士表示,第三方理财的最大优势是中立性,这成为吸引风险投资的重要砝码。作为独立机构的第三方理财不代表如保险公司、基金公司、银行等金融机构,严格地按照客户的实际情况来帮客户分析自身财务状况和理财的需求,通过科学

