

## 华夏银行郑州分行举办会计业务知识竞赛

本报讯 日前记者在华夏银行郑州分行了解到,为更好地将“感动服务,情满华夏”活动推向深入,郑州分行结合自身为新建分行的实际情况,于11月8日晚举办了“感动服务,情满华夏”会计业务知识竞赛。

据介绍,此次竞赛旨在进一步增强会计条线业务人员核心竞争力,有效提升柜员的综合业务素质及风险控制能力,以更好地为客户提供优质服务。

分行会计条线全体柜员共分4组参加了本次竞赛。此次比赛共分团队展示和知识竞赛两个环节:团队展示包括团队介绍、团队风采展示及队名、口号展示;竞赛环节内容围绕总分行相关会计业务操作应知应会以及分行下达的“十条高压线”等相关内容,覆盖业务操作、专业知识、防控风险、情景录像等知识。比赛过程中,各参赛团队士

气高昂、各显本领,展现出和谐向上的团队风貌。最终决出一、二等奖各一名。

此次活动是华夏银行郑州分行“周周练兵,月月考试”活动的新形式体现,在激发新建分行员工苦练业务技能,提升服务积极性方面收到了很好的效果。郑州分行将继续组织员工苦练技能、完善服务,为全行业务健康快速发展做好支持保障。(常 罡)

# 银行揽储推高理财收益

本报记者 王震

在经过长时间的低迷之后,理财产品的悄然“提价”为投资者带来了一丝暖意。随着年关的临近,为备战年末揽储,各家银行纷纷调高产品收益率来拉拢投资者,部分银行发行的理财产品收益率甚至超过5%。理财专家也表示,投资者在年前的这段时间里按照自身风险合理配置理财资金,以博取年末行情中的高收益。

### “备战”年底揽储

每年年底,银行都会展开一场白热化的揽储大战,不仅大额存款可以“讲价”,理财产品也争相“提价”。今年刚刚进入11月,揽储大战便进入“预热”阶段,多家银行发行的理财产品预期收益率悄然上涨。

“在当前的存款利率水平下,即使千方百计加大揽储力度,也难以拉拢和挽留客户,而银行的理财产品在收益率上的‘灵活性’,则对那些对‘收益率’和‘流动性’均较敏感的客户,具有相当大的吸引力。”某国有银行理财经理说。

揽储大战为何提前开启?建行理财经理齐兵表示,据16家上市银行的三季度报显示,今年前三季度,多数银行的存贷比相较于二季度末都有不同程度的上升,其中多家银行存贷比则超过70%,逼近中国银行业规定的最高75%的存贷比。

齐兵分析称,并不乐观的存贷比数据可能是近期理财产品“提价”的主要原因。“相比国有银行,股份制银行和城市银行的揽储压力会大一些,为了抢占市场,稳定客户,理财产品自然是揽储的‘利器’”。

### 理财产品收益上涨

今年以来,随着央行的接连降准、降息,资金面的宽松令银行理财产品预期收益率“黯然失色”,收益节节下行,去年火爆的理财产品今年趋于平淡。不过,进入11月之后,市民对理财产品兴趣渐浓,因为银行理财产品的收益率有所抬头。

数据显示,10月27日至11月2日,59家银行共新发500款理财产品,其中非结构性人民币理财产品468款,环比减少45款,平均预期年化收益率上浮1个基点至4.26%。其中1~3月短期产品成为银行发行的主力期限,市场占比上升至63%,在一定程度上拉升了整体收益率。

记者走访郑州市几家商业银行后发现,有不少理财产品收益率近5%的台阶,这一情形在今年下半年已不多见,如招商银行11月1日至11月7日发售的140天理财产品,预期年化收益率为5.5%;而中信银行11月2日至11月13日发售的一款365天的理财产品,预期年化收益率也达到了5.2%。

### 关注短期理财产品

专家提醒投资者,此次理财产品收益率的抬头,主要原因是银行试图通过提升产品的收益率来吸引资金入场,达到年末揽储目的,建议投资者可优先关注3个月以下期限的短期银行理财产品,采取中、短线投资与长线投资相结合的灵活策略,避免购买期限过长的产品。

一般而言,短期理财产品是指银行发行投资期限少于6个月的理财产品,其中又分为1个月以内、1至3个月和投资期限3至6个月的品种,有时还会发行产品期限在3~5天左右的超短期理财产品;中期产品是指银行发行投资期限为6个月~1年的产品;长期产品往往是指投资期限超过1年的产品。

理财师建议,投资者在年前的这段时间里尽量按照自身风险合理配置理财资金,以博取年末行情中的高收益。另外由于目前仍然处于降息通道当中,如果市民资金短期内不用,购买理财产品时也可选择中短期的理财产品以锁定高收益。

## 金融资讯

### 兴业银行发行全国首张私人银行业务联名借记卡

本报讯 日前,兴业银行与第三方理财机构瑞盈财富合作发行的兴业银行私人银行-瑞盈财富联名卡(简称“兴业瑞盈联名卡”)正式上市,这是国内首张私人银行与第三方财富管理机构联名借记卡。

据介绍,“兴业瑞盈联名卡”面向兴业银行私人银行客户发行,由钻石卡和金卡两款不同等级的产品组成,承载兴业银行私人银行理财卡的各项金融功能和权益,还为客户提供兴业银行私人银行贵宾礼遇。

以钻石卡为例,尊享服务包括高效快捷的公务机优惠预约服务,先包机,后付费;海外教育管家服务,即为客户子女提供一站式留学安排;兴业名家讲坛,即为客户邀请国内知名专家学者、社会精英,提供面对面交流平台;高端健康医疗服务,即拟在该行营业网点所在地的三甲医院设立兴业银行私人银行客户贵宾厅,为客户提供专家会诊等更加专业、全面、针对性更强的高端医疗服务;还包括每年分批次组织客户开展免费出境游等高端回馈增值服务(具体服务内容以兴业银行网站公布信息为准)。此外,“兴业瑞盈联名卡”同时享有瑞盈财富提供的专属增值服务,如瑞盈七彩产品、医疗绿色通道、个性化旅游定制和红酒鉴赏等。(张建功)

### 光大银行郑州分行 开启财富客户年终回馈活动

本报讯 11月10日,中国光大银行郑州分行财富客户年终回馈活动之一——阳光财富“集贤汇”正式开讲。此次活动邀请了著名中医文化专家曲黎敏教授就“传统养生与现代生活”为主题,为郑州分行财富客户进行了专题讲座。

曲黎敏现任北京中医药大学医学副教授、硕士生导师,北京天人医易中医药研究院院长,著有《从头到脚说健康》、《黄帝内经·养生智慧》、《中医与传统文化》等,深受众多客户的喜爱,此次活动吸引了近四百名客户的全程聆听。

中国光大银行坚持为财富客户提供形式多样的增值服务,今年以来郑州分行已经组织包括宏观经济形势、危机管理、项目管理等财富客户集贤汇活动,得到了广大财富客户的欢迎。此次邀请曲黎敏为全行财富客户开展养生讲座也拉开了郑州分行年终回馈高端客户的序幕。下一阶段,更多丰富多彩的客户回馈活动将持续进行,让客户在感受光大银行“阳光财富”带来资产增值的同时,还能享受到光大银行特有的高端客户增值服务。(刘文斌)

### 广发银行与阳光保险集团 签订战略合作协议

本报讯 日前,广发银行与阳光保险集团在广州签署协议,正式宣布双方建立战略合作关系。据了解,本次合作突破了以往保险和银行之间单一的合作方式,引入信用保证保险业务合作项目,解决个人消费者、中小企业主及个体经营者的信贷融资难、担保难问题。阳光保险集团董事长兼总裁张维功、副总裁胡颖与广发银行董事长董建岳、副行长宗乐新出席签约仪式。

据介绍,在当前经济下行压力未见根本好转的情况下,个人消费需求不能得到有效释放,不少中小企业生产经营也陷入困境。为有效破解这一困境,阳光保险集团和广发银行联合适时推出了中小企业和个人贷款保证保险业务。个人消费者、中小企业主及个体经营者通过购买保证保险,无需提供其他额外的抵押、质押或担保就能获得银行贷款。其业务办理流程较一般的贷款更高效便捷,借助专业的运营团队和简捷优化的流程,客户从申请购买保险到银行放款,最短一天,最长不超过三天。保证保险业务以保险公司的信誉和银行的实力为基础,使得个人消费者、中小企业主及个体经营者能获得申请门槛低、到账速度快的贷款,极大满足客户的需求。据悉,下一阶段,阳光保险集团和广发银行将会就项目细化、系统开发、客户共享等方面进行更深入地探索。(杨 轩)

### 新华保险 季度净利润增长2.42%

本报讯 新华人寿保险股份有限公司于近日公布其2012年第三季度报告,今年前九个月公司净利润达23.25亿元,同比增长2.42%,基本每股收益为0.74元。

新华保险自去年启动战略转型以来,整体策略紧紧围绕深化结构调整,保持价值与规模的均衡发展。在保持规模增长的同时,新华保险不断调整产品结构,提升业务价值率高的产品份额。战略转型对支撑公司多年高速发展的产品开发、销售模式、后援支持、客户服务等业务板块都提出了更高的要求。从三季度数据来看,公司正推行的价值转型正在平稳有序地开展。

今年前三季度新华保险共实现保费收入778.26亿元,同比增长约4.66%。截至今年九月末,新华保险总资产达到4813.58亿元,较上年年末大幅增长24.5%;总投资资产为6468.11亿元,较去年同期增长24.3%。今年前九个月的总投资收益率为2.2%,年化总投资收益率为2.9%。新华保险一方面克服了全行业普遍保费收入下降的不利客观形势,另一方面稳健地处理了价值与规模均衡发展的关系。(张甲磊)

## 保险讲堂

### 为家上把“保险锁” 生活更安心

为自己和家人投一份保险,已经成为人们生活的一部分。近年来由于环境不断恶化,台风、暴雨等自然灾害频发,房屋被毁,财产损失,让人心痛。在投保人为人做足保障的同时,也应为家庭财产上把“保险锁”。

#### 风险防范意识需增强

记者调查发现,目前我市投保家财险的家庭并不多。多数市民认为郑州市内陆城市,大的自然灾害不会发生。其实,自然灾害引发的财产损失,只是它保障的一部分。保险专家表示,家庭财产保险即家财险,主要面向居民家庭并以其住宅及存放在固定场所的物质财产为保险对象,可以为家庭减少风险损失发挥积极作用。凡是被保险人自有、代他人保管或与他人共有的在保险单所载明地址内下列家庭财产,投保人均可以自由选择投保。保障范围可以包括房屋、家具、家用电器等。同时,还有附加盗抢险、附加管道破裂水渍险、附加现金首饰盗抢险等附加产品,几乎涵盖家庭财产可能发生的各种财产损失。

采访中,大多数市民认为投保家财险没有太大必要,对此专家解释,家财险之所以不被大家重视,一方面是因为客户的风险意识淡薄,另一方面,保险公司缺乏很好的渠道去让客户了解。

据了解,家财险属于短期险种,一年缴费一次,大体分为基本保障型家财险和附加保障型家财险两类。其中,基本保障型家财险的最大特点是保费低廉,一般都会按保额或保费高低,提供多档次的定额保险方案供客户选择。

以某财产保险家庭财产综合保险投保为例,保费从百元到千元不等,保险金额也从几十万到千万元不等。需注意的是,房屋的保险金额根据购置价或施价确定,室内财产的保险金额根据实际价值估价确定。

#### 保单条款要弄清

需要提醒的是,投保家财险前,大家都应对合同条款认真阅读,因为其中的一些条款设置会直接关系到保单能否真正提供保障。比如尽管目前大部分的房屋为钢筋混凝土、砖混结构,但也不排除例外,很多财险保单会对房屋结构进行规定,若非上述结构,是不在保障范围之列的。

各家公司对同一险种的保障范围会有不同,比如盗抢险的具体承保内容就应以合同约定为准,包括免赔金额、免赔比例等。通常,发生盗抢事故后,被保险人第一时间报警,在报案后合同规定时间内未查获保险标的的情况下,方可以办理赔偿手续。

对于被保险人私自改动水管管道设计,或是施工时造成管道破裂造成的家庭财产损失通常是不予理赔的。而在第三者责任保险中,对燃放烟花爆竹引起的民事损坏赔偿责任和费用通常免赔;被保险人故意、欺诈或酗酒、斗殴情况下引起的损害赔偿责任同样免赔。

此外要注意,财产险不同于人身保险可多买多赔,财产险赔偿的标准通常以实际损失金额为上限,所以如果投保人太“贪心”超额投保,或是在多家保险公司反复投保,都只会白白浪费保费,无法起到多重保障的作用。张世豪

## “蝴蝶券”掀升值风暴 吹热钱币收藏

本报记者 张世豪

近日,被称为“蝴蝶券”的第三套人民币壹角券成为收藏热点,其正面为深棕色,与普通的第三套人民币壹角券无异,但背面菊花图案中间为棕色,两边为墨绿色,有点像蝴蝶展翅,故又称为“蝴蝶版”。该币在收藏市场一路走高,目前价位已突破五万元,是第三套人民币的领头羊和风向标。网上不断有“五十年前几张一毛钱能换一套房”的消息热传,令钱币收藏行业备受关注。

钱币在收藏门类里,虽不如字画等广受欢迎,也算一个中规中矩的“门派”。同时,与近期股市、楼市的不景气形成反差的是,钱币市场行情一直稳步上扬,而且近一两年升值步伐在不断加快,这使得钱币收藏逐渐成为热门。据了解,我市“鼓捣”钱币的人也不少,很多人因此得到不错的收益,每年收藏钱币的人都在增多,钱币的收藏价值也在逐年提升。

### 钱币收藏日渐风行

在我市古玩城里,有家专门经营钱币收藏的店,各式各样的古中外外的钱币琳琅满目,其中以纸币、古币居多。

老板老陈算是我市钱币收藏业里的一位资深行家,他在这个领域摸爬滚打十几年,光是店铺里摆放的钱币已价值百万有余。

老陈告诉记者,以前,我市收藏钱币者绝大多数为银行职员等,近几年,钱币的研究、收藏和投资已遍及社会各阶层,钱币收藏爱好者的队伍也在不断壮大。老陈说,钱币收藏贵在鉴赏,钱币上的图案不仅有著名的历史人物,也有名山大川、风景名胜、国卉名花,这些都具有极高的艺术价值和欣赏价值。抛开铜臭的困扰,钱币收藏是门大学问。

近年来,收藏钱币的价格都有大幅提升,但也并非只涨不跌,过分的炒作和游资的进入,令行情时常处于非理性上涨,之后便出现价格和成交量的下滑。对此,老陈坦言,这与大环境的影响有关,不过也符

合钱币价格上下波动的价值规律。“像此前比较火的第四套人民币下跌得较厉害,不过一些公认收藏价值较高的藏品价格仍十分沉稳。”对于未来,老陈表示,经过大起大落之后,一些门类的钱币价格会逐步回归理性。当然,随着时间推移,钱币收藏仍有非常大的发展空间。

#### 品相决定收藏价值

老陈告诉记者,钱币收藏可分为古钱、银锭、机制币、纸币四大类,从数量上看,收藏纸币、古币的人较多。物以稀为贵,一些数量较少或者年代较为久远的钱币,收藏价值极高。如1948年成立的中国人民银行总行印制发行的第一套人民币,品相优质的,价格可达上百万元。

据了解,钱币的收藏价值要看其历史价值、现存数量、文化价值以及品质和品相。先根据品种来区分普通钱币和珍稀钱币,再从品相上对它们进行分级。存量越少、地位越重要、质地品相越好,收藏价值也就越大。有着多年投资经验的张健说:“钱币的投资价值,增幅大

小与品相有很大关系,同一种钱币因为品相差异,价格有的能差十几倍甚至几十、上百倍。收藏古钱币是要看是否有月纹、星纹等标识,古钱的鉴别以背文来区分铸造年代和地址,品评它的珍稀程度。”

#### 入门容易谨慎投资

钱币收藏是一种雅兴,也是一种投资。钱币较其他收藏品而言,比较大众化,入门门槛较低。随着前两年钱币收藏市场走热,许多从未搞过集藏的人也想涉足其中。

“开始的时候,不用过于追求钱币的价值,最好从几元、几十元的钱币开始收藏。钱币品种繁多,初学者最好能找到自己的兴趣点,或是某个朝代,或是某类事件,本着喜欢的目的,慢慢研究,慢慢收藏。一开始不要接触太贵的钱币,要把钱币当做朋友,慢慢收藏也是乐趣无穷。”张健说。

钱币假货很多,这是困扰收藏者的一个难题。老陈告诫收藏爱好者,要提高自己的鉴别水平,多请教,多去市场。

钱币收藏的爱好者应该有系统、有目的地收藏。如同号钞,最大的特点是:不仅全套号码相同,甚至连前面的冠字号也一样。当然,这是非常奇特难得的收藏品,一般人很难收集到,所以价值较高。

收藏也是一种投资,利益与风险同在。老陈还提醒钱币收藏爱好者,不要收藏假币,法律规定持有和使用假币是一种违法行为。不要收藏错版人民币,错版人民币被一些人炒作,投机牟利,市场上对其价值的判断莫衷一是。另外,流通中的人民币可以收藏,但不能上市交易。

## 理财案例

**案例:**刘勇是我市一家公司的高级白领,年薪30万,银行存款近百万。刘先生共有三套房产,一套房子自住,两套出租,租金每月共5000元,每月日常开支约6000元。刘先生的爱人为公务员,每月月薪4000多元,有一个儿子在上小学。像刘先生这样的高净值人群该如何规划自己的财产呢?招行理财经理陈曦对此进行了分析并给出理财方案。

**现状分析:**刘先生一家年总收入约41万元,支出9.6万元,结余为31.4万元。刘先生是家庭收入的主要来源,是家庭的顶梁柱,如果发生意外,收入中断,那么仅凭妻子的收入将无法支撑家庭的开销。分析刘先生的家庭资产状况后,陈曦建议,刘先生在理财目标、家庭流动资金、

## 高净值人群如何理财

对意外风险的规避、孩子的教育规划、养老储备、资金的保值增值等方面都应进行系统规划。

#### 理财建议

由于市场是变化的,每个人的财务状况和未来的收支水平也在不断变化,建议刘先生定期进行投资绩效的回顾,适时调整理财规划,确保达到财务安全、资产增值和财务自由。

1. 应预留家庭月度开销的4倍约2.4万元作为应急储备金,这部分钱如果进行活期储蓄不划算,可以根据自身情况选择一些银行理财产品,既可以灵活支取,也能享受较高收益。

2. 刘先生夫妇的养老金储备。为了维持现有生活品质,在不计算

通货膨胀的情况下至少需要储备20年的支出约144万元,这部分钱建议通过储蓄、商业养老保险、基金定投、黄金定投等方式进行补充。

3. 孩子的教育金储备是家庭的重要开支之一,孩子现在才上小学,后面有初中、高中、大学以及出国深造的费用,理财师预估约100万,单纯通过储蓄无法满足,建议选择基金定投、黄金定投等方式补充。

4. 刘先生银行存款近百万,理财师建议在目前的市场情况下不要进入股市。刘先生可适当选择流动性相对较好、回报比较稳定的理财产品,比如理财产品和债券基金。各大银行理财产品种类多、期限多,根据不同风险有不同收益,刘先生可以根据家庭的实际需要进行配置。王震