

招商银行发布国内首个远程银行标准体系

本报讯 日前,中国信息化推进联盟主办的“第十一届中国呼叫中心产业高峰论坛”在北京召开,招商银行在会上正式发布了国内首个“远程银行标准体系”,成为远程银行未来发展的一个重要指南。

据了解,远程银行是基于多媒体智能化平台为客户提供远程综合金融服务的一种创新银行服务模式。招商银行于2010年3月在国内率先推出远程

银行,为客户提供服务咨询、业务办理、支付交易、投资理财、个人贷款等一系列远程金融服务,银行的绝大部分非现金业务均可通过非面对面的方式完成,远程银行既具有电子银行的方便快捷又兼备营业网点的温馨体贴,更重要的是,基本不受客户应用环境的约束,网络、电话、自助、人工均可办理业务。

招行远程银行推出三年来,根据客户需求与市场变化,在实践中持续创

新,搭建“空地协同”作业模式,创建“空中理管”客户服务中心,推出“全球连线”高端客服渠道,空中贷款的在线申请、主动授信、电子化签约等模式更是开创了行业之先河。当前,远程银行在国内还是一个新的领域,不少商业银行跃跃欲试,期望通过这种新模式应用,带给客户全新的服务体验,有效降低运营成本,提升价值贡献。

(王震)

理财观念趋向保守 储蓄类产品升温

本报记者 王震

固定收益产品受捧

记者在采访中发,理财市场仿佛一夜之间换上了温和稳健的面孔。以债券、票据和信托为主打的固定收益类理财产品几乎覆盖了银行理财市场的每一个角落。

建设银行文化路营业部齐兵告诉记者,对于普通投资者来说,在资本市场风险较大的时候,投资会逐渐呈现出“储蓄化”的趋势。不过齐兵也表示,固定收益虽然稳定,但是通常流动性差。这也意味着当市场有机会的时候,会错失参与的机会,所以还是需要留有部分流动性的资金。

齐兵同时提醒投资者,固定收益类产品收益毕竟有限,如果期待抵御通胀,还是需要选择一些理财产品参与市场,无论是一级还是二级市场,或者其他投资品种。

债市逐渐复苏

“股市不景气,养‘基’也不赚钱,市民开

始关注稳健型的理财产品。”齐兵告诉记者,随着年中考核时点过去,银行对资金的渴求程度出现下降,银行理财产品的预期收益率也回归理性。而近期一直被冷落的债市也开始凸显收益和风险上的优势。

据了解,近期定期开放债基凭借其在低风险与高收益的双收,晋升为债基中的“高富帅”,人气指数持续飙升,并迎来扩容高峰。例如,在募的诺安固收纯债基金品种,其投资于债券资产的比例不低于基金资产的80%,所投资的债券的信用评级均在AA-以上,同时与股票、权证、可转债等权益类资产绝缘。

光大银行郑州分行理财师肖方介绍,类似这种稳健收益纯债品种每年开放一次申购、赎回,每次开放期最长不超过1个月,最短不少于5个工作日,之后继续进入封闭运作期,不留理财空白期,拥有较高的资金运用弹性,对于储蓄及银行理财客户具有吸引力。

理财观念趋向保守

以退为进、攻守结合乃用兵之道,对于投资者来讲又何尝不是?在市场不明朗的形势下,不妨退一步,待时机成熟,再奋力一搏。

据相关数据显示,目前愿意增加投资资金比例的居民正呈现下降的趋势。同时,在愿意增加投资资金比例的居民中,高收入居民投资意愿更强烈,他们愿意将投资在家庭资产中的比例由目前的40%增加至57%。

与去年国债乏人问津不同,国债销售开始回暖。股市的跌宕起伏让投资者产生了深深的疲倦感,与其身心疲惫、颗粒之收,不如放入国债省心。

“如果要达到保守理财、守护财富的目的,除了国债,客户还可以选择银行的固定收益类产品。”肖方表示,从时间上来说,此类产品比国债拥有更强的灵活性,可以避免利率再次上调的损失;从收益而言,比当前定期存款略高。

股市持续震荡,基金难以赚钱,存银行怕财富缩水,一些投资者致电本报,询问哪些稳健型的投资理财产品可供选择?近日,记者就此采访了多位理财师。



理财案例

80后准爸妈如何理财

案例:刘先生今年29岁,就职于一家外贸企业,妻子今年27岁,是一家民营企业的员工,两人今年年初结婚,计划年内要小孩。

刘先生家庭目前有两套房产,其中一套精装修小户型有40万元贷款,每月还贷2700元(每月公积金可还1700元),已出租,每年租金2.2万元。另一套100平方米左右的三居室目前自住,无贷款。刘先生自用轿车一辆,无贷款。家庭税后年收入结余12万元(包括工资、公积金补贴、房租收入);支出每月6000元。现有存款10万元,均用于购买封闭式短期理财产品。双方有正规社保、医保,另有单位的补充医疗保险,基本可以报销80%~90%左右的医疗费用。没有购买其他商业保险。

理财目标:1.刘先生目前有家庭存款10万元,都用于购买理财产品,他考虑是不是要留取一半的资金用于防备生活中的不时之需,对于这样一笔钱如何既能保持流动性,又能更多地获得收益?2.刘先生给自己制定的储蓄计划是争取五年内存款达到50万元~60万元,良好的经济基础是家庭幸福生活的保障。3.尽管刘先生和妻子的单位福利都不错,但是刘先生仍在考虑是否应该购买商业医疗保险?4.刘先生计划年内要小孩,生养小孩需要增加巨大的开支,刘先生希望能尽早开始给宝宝做好教育资金储备。

理财师:招行郑州经三路支行客户经理宋恒信

财务分析:刘先生和妻子组成的成长期新婚家庭,收入较稳定,风险承受能力较强。根据刘先生的现状,家庭月收入合计为10000元人民币。10万元富余资金目前仅购买银行的理财产品。资金需要重新配置,兼顾流动性和收益性。为了实现在5年内存款总额达50万元至60万元,应该改变一下平时的储蓄方式。虽然刘先生及妻子单位都购买了医疗保险,但医疗保险具有一定的局限性。年内小孩的出生肯定需要刘先生做好教育方面的投资。

理财建议

1.刘先生的家庭存款10万元不再投资理财产品,存入一年定期存款3万元用作家庭紧急备用金,剩下7万元购买货币基金及债券型基金,以上产品综合年化收益可达5%,既达到了理财产品的收益,也充分享受资金的流动性。2.改变单一的存款模式,变主动存款为被动存款,年收益可达8%。每月用1000元定投股票型基金(可分三支定投,分散风险),4000元定投债券型基金,2000元定投货币基金。因为刘先生及妻子都属于上班族,没有时间打理存款。以上产品,只需每月投入,压力不大,积少成多。预期年化综合收益率可达8%,5年总投入420000元,产出588000元,能够实现预期存款目标。3.推荐刘先生和妻子购买一款综合型的终身寿险产品,既有收益又有保障。每年投入30000元,交10年,终身享受保障及收益。如果急需用钱,还可以做保单贷款。保险还有一个好处就是属于私人财产,能起到合理避税的作用。4.小孩教育问题解决方案为待小孩出生后设立专门的教育基金,每个月固定存入500元,年终家里亲戚给小孩的压岁钱也一次存入。这部分资金可以做基金定投,如果达到一定资金后也可以转存定期,并购买小孩教育保险等。

王震



浪漫“金”喜 七夕话理财

本报记者 张世豪

昨天是一年一度的中国传统情人节,记者发现如情侣信用卡、联名账户、爱情保险等这些富有创意的理财礼物成了已婚小两口热爱的浪漫“金”喜。年初结婚的王先生这样告诉记者:“情人节自然少不了鲜花、礼物、电影、丰盛的晚餐……但这些已经不足以对在恋爱时就见惯了这种场面的老婆,所以一份两个人专属的浪漫最能打动她。”

“联合”理财礼物

主副信用卡并不是什么新鲜的事物,但如果这张信用卡可以印上你和爱人的昵称或情侣照,这份甜蜜专属的礼物,是不是变得特别起来?

据悉,部分银行能够提供为情侣制造特别信用卡的服务,如中国银行推出的都市情侣卡“向左走,向右走”,建设银行的my love信用卡、工行的牡丹良缘卡等等。

记者仔细阅读了这两种信用卡的卡片规则发现,它们都有共同的一点,每张卡片都有特殊意义且独一无二。都市情侣卡能够在信用卡上加印情侣自选的中文昵称,而my love卡则可以根据客户的要求,将一成不变的信用卡卡面变化成情侣照,成为专属两人的信用卡,让一张小小的信用卡变作专属的甜蜜见证。

据记者了解,此类信用卡不仅能享受和普通信用卡一样的优惠政策,还能专享银行每年举办的此类信用卡的主题活动,从而得到活动所带来的惊喜和优惠。

“老公经常出差在外,一旦家里遇到什么特殊情况需要钱,而我手头钱又不够时,只能要老公从外地汇钱回来。”代女士告诉记者,虽然银行的汇款手续费是50元封顶,但是如果此类事情多发生几次,也是一笔不小的开支。

设立联名储蓄账户,这是不少夫妻在共同理财时会选择的一个方式。“联名账户的最主要功能是资金共管,财务透明化,在取款方面需设定一个单人取款最高额度,如果想要取出高于额度的存款,那么必须两个人同时到场才可以。”建行客服人员告诉记者。

“两个人生活在一起,往往会互相比较,如果夫妻双方共同拥有一个账户,双方就会比着往这里面存钱,大大提高他们的存钱积极性,这个账户也在一定程度上起到了强制存款的作用。”心理学人士告诉记者,再加上资金的透明化,更增加了夫妻双方的信任感。不少情侣和夫妻认为,一份标榜资金透明化的七夕节礼物,将是对双方的最大信任和鼓励,用联名储蓄账户共管打理一个小家。

专属理财产品

皓月当空,喜鹊衔枝而至,牛郎和织女的剪影团聚在一起——这温情的一幕并非电影情节,而是某股份制银行官网挂出的理财产品推介。选择一份投资稳健且收益较高的银行理财产品,也是一份贴心且有新意的节日礼物。

有网友在论坛感慨,“七夕节与恋人一起买一款理财产品,看着财富一点点积累,收益一天变多,相爱的决心是不是也变得更加坚强”?事实上,即便不考虑爱情因素,七夕节买理财产品也是个不错的选择,因为一些特供产品的收益率确实惊艳。

日前,某股份制银行一款“七夕特别版”的理财产品正式上线。据记者观察,该款产品被银行定义为“风险较低”,期限为12个月,起售金额为10万元,募集期约一周时间,收益率达5.9%。另一家股份制银行也推出了七夕特供的理财产品,期限为半年,收益率也高达5.2%,而且其起售门槛更加亲民,仅为5万元。

此外,标明“七夕专属”的理财产品中还有一款短期产品更为惊艳。某城商行发行的“七夕专属”理财产品昨日起售,期限仅77天,投资

爱情联合保险

“我和我老公都买了保险,但是我们交纳保费的时间都不相同,这就意味着我们每年至少要往保险公司跑两趟交纳费用,不知有没有一种保险,将我们连在一起呢?”

记者在保险市场发现,目前许多保险公司都推出了名为“爱情保单”的险种,但是此类保险并非保障爱情,国内的爱情保险一般都是“连生型保险”,换句话说就是,以一张保单承保夫妻双方的寿险,这种保险与一般的分红终身寿险区别不大。

但是,记者在有关保险公司了解到,“爱情保单”一般都以家庭经



起点为10万元,预期最高年化收益率高达5.5%。

理财专家表示,对于既有安全需求,又有增值需求的年轻情侣来说,选择一款收益稳定、期限灵活的理财产品,可谓是构筑未来幸福、为爱情“保值增值”的理想之选。

如果能在七夕为和爱人做一个基金定投的理财计划,不失为爱情“保值增值”之道。基金定投是一种简单易于操作的投资方式,它通过与银行或基金公司签约,在每月固定时间以固定金额投资所选的开放式基金,有点类似于银行的零存整取。

王女士表示:“两人将每月零散资金都放在基金里,可以获得比定存更高的收益率,对夫妻双方来说,这笔共同的‘爱情基金’会伴随我们的爱情和家庭一起成长。”通过基金定投,不仅能帮助投资者养成每月固定存钱投资的习惯,而且也可以通过基金定投的投资功能实现长期资金的保值增值。将基金定投投资作为情人节的礼物,是即将进入婚姻的情人的最佳选择。而且目前各家银行都有定投方面的优惠折扣,正是可介入的良机。

济支柱为投保人,家庭所有成员均可成为被保险人,并能随着家庭成员的增加、需求的变化而不断升级,如果以后有了小宝宝,小宝宝也可成为新的被保险人。

此外,诸如“爱情保险”此类险种还能帮投保人节省一笔不小的保费,“在保额、保险期限、缴费期限相同的条件下,夫妻合保的保费与2个人单独投保相比,费用大概可节约10%~20%。同时,婚姻越持久,分红的保单价值就会越大。”保险专家告诉记者,只要家里有人购买了主险,家庭成员便可以单独自由添加附加险。

金融资讯

7月持卡人消费信心回暖

本报讯,近日,中国银联联合新华社发布2013年7月份“新华·银联中国银行卡消费信心指数”(Bankcard Consumer Confidence Index,简称“BCCI”)。数据显示,7月份的BCCI为86.76,环比上升1.2,同比上升0.05。受暑期旅游及促销活动等因素影响,持卡人消费意愿增强。

7月份持卡人在超市类商户的交易金额占比明显走低,非日常消费支出占比增多,是BCCI回升的主要原因。根据BCCI样本统计数据,暑期旅游消费需求提升,持卡人在航空售票和宾馆类商户的交易金额占比,较上月分别增加0.59个和0.22个百分点,景区售票和旅行社类商户交易金额占比也较上月分别增长0.06个和0.03个百分点;持续高温天气和电商促销活动推动家电行业消费增多,家电类商户交易金额较上月走高0.27个百分点;汽油价格上涨明显,加油类交易金额占比较上月上涨0.17个百分点;“禽流感”疫情和“死猪”风波等对餐饮业冲击减弱,餐饮类商户交易金额占比较上月上升0.15个百分点。

从影响BCCI的外部宏观环境看,国内经济运行处于合理区间。根据国家统计局的数据,7月份制造业采购经理指数(PMI)为50.3%,较上月微升0.2个百分点,制造业活动弱势扩张态势延续。

(王震)

光大银行郑州分行 举行小微客户融资推介会

本报讯 8月9日,经过前期的精心准备,光大银行郑州分行面向科技市场广大小微客户群体举行了首场“小微客户融资推介会”,重点介绍该行最新小微金融信贷政策以及创新的业务产品。

当天上午9时,小微客户融资推介会在光大银行园田路支行正式开始。光大银行郑州分行重点介绍了光大银行在缓解小微企业贷款难、放款速度慢方面的创新,隆重推介了光大银行的房抵快贷、POS快贷等优势产品。在最后疑问解答环节,小微企业主们结合自身实际,纷纷提出问题以及融资需求。小微融资推介会现场气氛热烈,房抵快贷产品受到了大家热烈追捧,12位参加推介会客户当场签约4笔融资申请,另有2名客户达成融资意向。

据介绍,光大银行郑州分行下一步将在全行范围内持续举办小微融资推介会,更好地服务广大小微业主,助力小微企业快速发展。(闫彩虹)

华夏银行 个人消费贷款规模突破千亿元

本报讯 记者日前获悉,华夏银行个人消费贷款规模突破千亿元,达到1001亿元,较年初增加190亿元,提前完成全年个贷新增计划,增幅达到23%,增量占比33%,余额占比13%,余额占比较年初提升了1.64个百分点,五级不良率0.31%,个贷客户数近21万户,新增超过4万户。由于个人消费贷款在收益性、安全性、流动性方面有着非常突出的优势,定价优势明显,资本回报率率高,经营成本较低,资产质量好、客户粘性强,华夏银行消费贷款业务经过近几年的快速发展,在产品功能和服务配套上日益完善,赢得了众多客户的青睐和好评,并有效带动其他个人业务和公司业务的发展,综合效益日益显现。

又讯 近日,“2013全国超级卡车大赛”第三站决赛在重庆市奉节县举行,“华夏银行ETC车队”以高超的车技,奋力拼搏,经过预赛、半决赛和决赛的激烈争夺,最终获得本站比赛总冠军。(常里)

兴业银行 献力国内水资源保护和利用

本报讯 面对日益严峻的水资源环境,兴业银行将我国水资源保护和利用作为今年绿色金融业务的发展重点,持续加大在水资源利用和保护领域的投入。记者获悉,截至2013年6月末,兴业银行累计投向水资源利用和保护领域的融资额已达550亿元,在该行绿色金融融资占比近20%,融资余额386.4亿元,支持项目超过390个,涉及工业节水、海水淡化、污水厂建设及升级改造、污水管网工程、污泥处置工程、水环境综合整治、再生水、重金属污染防治等众多领域,这些项目预计可以实现年减排化学需氧量90.12万吨,年节水量25579.06万吨。

兴业银行介绍,主要通过固定资产贷款、项目贷款、流动资金贷款、融资租赁、委托贷款等多种融资方式支持水资源的利用和保护,同时该行还开发了排污权抵押融资等特色产品,促进化学需氧量的减排。如在四川省双流县,兴业银行提供融资20亿元支持当地水环境综合整治工程建设;在安徽省合肥市,投放16亿元贷款支持河道整治。除了传统水资源利用和保护领域的绿色金融业务,兴业银行近年来还通过持续创新,率先推出了排污权交易解决方案,协助各省市级政府机构(特别是11家国家级排污权有偿交易试点)进行交易平台和交易机制设计、开发排污权交易系统,提供交易清算、结算与资金管理及配套融资等一系列的综合解决方案,目前正在湖南、河北、山西、江苏、浙江等地区陆续展开合作。(张建钧)