



光大与联通签署战略合作协议

本报讯 近日,中国光大银行与中国联通集团在北京签署了战略合作协议,双方将在手机支付、手机钱包、手机应用等移动金融领域开展一系列重要合作,共同为光大客户提供更为便捷的移动金融服务。

合作协议的签署标志着中国光大银行与中国联通集团的战略合作伙伴关系正式跨进移动金融领域。

据了解,此次中国光大银行作为首家与中国联通达成移动金融战略合作的银行,双方合作的重点业务是“手机支付”,“手机支付”即通过手机实现在POS机上的近场支付及互联网支付交易。客户只需在一部支持NFC功能的手机上配备符合金融IC卡标准的通讯芯片,消费时只需将手机贴近POS机轻轻一刷,即可快速完成消费支付。实现银行卡与手机的完美结合,让客户充分享受轻松便捷的生活。

中国光大银行相关负责人表示,移动互联网近些年发展迅猛,再一次深刻影响着

着当今世界,其中移动金融更引领着未来金融行业的发展,中国光大银行作为一家锐意进取的创新型银行,已经把移动金融规划为下一步的战略重点,并在已开展的手机支付业务中,位列同业第一。中国光大银行和中国联通作为跨行业战略合作伙伴,双方将充分发掘和利用在各自领域的优势资源,进一步在移动金融领域开展深入合作,实现合作共赢。

(郑芬萱)

大学新生理财 未能开源先节流

本报记者 张世豪

手机银行转账最划算

“柜台和ATM机汇款转账都是收取全额的手续费,比如存1万元需要支付50元的手续费,但手机银行转账只需缴纳15元就可以了。另一类支付方式就是网上银行,相对来说也比较便宜,异地汇款存款可享受50%的优惠,不过最划算的还是手机银行汇款。”兴业银行郑州分行理财师牛兴建议,首选手机银行汇款。

银行为了减少成本,往往对柜台转账汇款手续费不打折。为节省成本,各银行纷纷不遗余力地推广手机银行。目前,兴业银行、交通银行、中行、招行、广发银行、民生银行、光大银行等多家对使用手机银行进行转账汇款都不收取手续费。此外,部分银行也对通过手机银行转账费用进行了优惠。由此可见,对于每月固定为孩子汇去生活费的家长们来说,手机银行转账汇款最为划算。

其次是网上银行,与传统的柜台业务相比,网上银行成本较低。以同行异地汇款1万元为例,网上银行和柜台服务的费用相差约40元。记者采访了解到,网银收费方式一般有三种。第一种是不分转账金额,按笔数收取。第二种是根据转账金额的百分比收取,有上限和上限。第三种是按转账金额分段收取,不分上限和上限,只要在资金某一区间内,就收取固定的费用。若汇款额度高,可以选择每笔最高收费标准低的银行,家长在使用网银给孩子汇款时可以多家对比。

使用信用卡量为入为出

随着用卡环境的日益便利,刷卡成为一种主流消费方式。广发银行郑州分行理财师王伟建议,如果父母对子女的理财能力不放心,每月生活费给多了怕浪费,给少了又怕不够花。那么,家长不妨采取信用卡主副卡的方式,在办理信用卡主卡的同时再为孩子办一张附属卡,这样既方便了孩子用卡,额度还可由家长自主控制。

“最好是在家庭所在地的银行办理一张主卡,给孩子一张附属卡,并且办卡的时候,家长可以根据孩子每月生活费的额度来确定该信用卡的透支额度。”理财师徐卫说,这样,孩子每个月在异地的消费,银行会将该账单寄至父母的手中,父母直接为其还款,避免了异地汇款手续费。

目前多家银行都推出了针对大学生群体的信用卡,其中的一些特色服务如优惠取现、免费异地存款等服务是普通信用卡所没有的。如果能够好好利用这些功能,无疑能节省不少交易费用。

专家提醒,大学生使用信用卡应该量入为出,过度消费不仅会加重自身和父母的经济负担,还会对自己将来的消费习惯和经济状况带来不良的影响。

学会记账和预算

大学新生如何管好“钱袋

子”?家长起着很关键的作用。王伟建议,开学前,有些家长一次性付半年的生活费,当把一大笔钱交给子女时,家长要规定其每个月的消费额度,大学生要学会谨慎地使用这笔钱。专家建议,要为孩子办理银行卡,可以定期定额给孩子汇生活费,尽量避免提前消费。

另外,专家建议大学新生要学会做简单的记账和制定预算。有个记账簿,就可以掌握收支情况,看看哪些是不必要的支出,哪些是可以控制的支出,哪些是可有可无的支出,对症下药,对今后的开支做出必要的调整,达到控制的目的。

总之,大学生的理财实践将直接影响他们将来的生活方式甚至生活态度。理财高手往往都是懂得筹划的人。相反,那些理财不当的人则往往缺少宏观的计划。



制图 张璐

金融热点

短期理财产品受追捧

本报记者 王震

由于产品流动性强,收益率高,银行的短期理财产品一直受到投资者的追捧。投资者在跟风投资的同时,理财专家也提醒投资者,短期理财产品的收益会随市场收益率变动而浮动,在保持较好流动性的同时,也会带来一定的风险。

银行热衷短期理财产品

短期理财产品称王并非眼下市场的偶然现象。1至3个月期限理财产品自2011年起发行量直线上升,2013年上半年发行量破万。

数据显示,今年7月份,6个月期以下理财产品发行数量占比为86.92%,占比环比上升1.43个百分点;6个月至1年期(含)期限产品占比下降0.83个百分点至11.60%;1年以上期限产品占比下降0.80个百分点至1.21%。

同时,《7月银行理财市场月度报告》显示,7月,3797款银行理财产品到期,公布了到期收益率的产品有2629款。民生银行一款三年期人民币产品以8.7%的超高收益位居“冠军”宝座。记者注意到,在众多产品当中,短期理财同样是亮点频出。在到期收益率较高的理财产品排名榜中,到期收益率在6%以上的产品共计80余款,期限在一个月左右的产品多达41款,占比超过五成。工商银行理财经理陆剑桥分析说,由于“现金为王”成为资金使用的第一原则,因此各金融机构热衷推出短期理财产品。

短期理财产品收益攀升

7月,银行短期产品完成了它们的“使命”,在帮助银行顺利揽储的同时,也让投资者成功“捞金”。在到期收益率在6%以上的产品中,短期理财产品占比超五成。

据资料显示,今年上半年短期理财产品平均预期收益率略高于2012年下半年同期理财产品平均预期收益率水平,而中长期理财产品平均预期收益率明显低于2012年下半年同期理财产品的平均预期收益率。

不过,交行河南省分行理财经理张瑞分析认为,银行的揽储战火或告一段落。“进入八九月份,6月末的高收益短期产品陆续到期,新发行的理财产品收益率略有回落,部分超过6%的高收益产品大多需要几十万以上的入门资金。估计在未来的段时间,很难再带给普通投资者太大的惊喜。”

跟风投资要警惕风险

银行业内人士表示,很多短期理财产品虽然并未承诺固定收益,但由于其投资方向决定了风险小是这类产品的特色。不过,银行理财专家指出,购买短期理财产品,也需要高度重视风险。短期产品,尤其是超短期产品正是因为投资期限短,很多银行侧重于宣传短期收益,对客户所要承担的风险提及不多。

由于投资范围不同,短期产品的预期收益率相差较大。中信银行理财师方晓华认为,即使是同类型产品,各家银行的预期收益率也各不相同。因而投资者要经过多方咨询后再做选择。

业内人士分析,目前市场不确定性因素较多,中长期理财产品容易受到利率和经济周期的影响,而短期产品则可以在短时间内灵活调整配置,受到的波动较小。

老年人投保 首选意外险

本报记者 张世豪

老年人买保险限制多

由于健康状况等客观原因,老年人在险种选择特别是投保健康险、意外险等保障类险种的时候,所能投保的额度是相对较低的。此外,在投保保障类产品时,其他年龄人群在一定额度内可能会享有免体检的优惠政策,但老年人基本上都需要进行体检,并且体检的项目也会比较多。

记者了解到,目前省内各家保险公司一般都把投保年龄限制在65周岁以下,有些养老保险、重大疾病险则将年龄限制在55-60岁。即使在承保范围之内,但过了50岁,保险公司的核保也会要求投保人到指定的医疗机构接受体检。

专家指出,由于老年人的投保限制较多,因此老年人投保时要特别注意一些产品关键点,包括:投保年龄的限制、保障范围、责任免除事项、犹豫期等。

其次,填写保险单时要准确填写个人信息,包括身体状况等。一方面,如果故意隐瞒部分信息,可能会导致无法获得理赔;另一方面,如果个人资料不准确,也不利于保险公司跟进后续服务。此外,一旦出现个人信息的变更,要及时通知保险公司,避免信息变动所带来的不必要的麻烦。

专家指出,在投保成功后一定要配合

保险公司做好电话回访工作。电话回访可以帮助老年人再次了解个人权益,所需关注事项,避免销售误导,从而更好地保障老年人的自身权益。

优先考虑意外险

决定为老人买份保险,什么方面应该侧重呢?保险专家告诉记者,老年人行动不便,发生意外的几率高于年轻群体,因此老年人投保时应选择意外险。意外险的保费低、保障高,更重要的是,老年人投保与年轻人投保的费率相差不多,如某保险公司一款意外险产品,年龄在6周岁至65周岁之间均可投保,且保费相同,1万元保额仅需25元保费。

最后,该保险人士还提醒老年人,在投保时要根据自身实际需求,选择适合的产品。同时,要在不影响自己生活品质的前提下,选择合适的交费年限和交费金额。另外,由于年龄越大保险产品的费率也是越来越贵,因此投保要尽量提前规划。“从保障产品的费率角度考虑,子女在父母尚算年轻时为他们投保,保费相对更加便宜。以重疾险为例,如果投保年龄相差10岁,在购买保额相同的一款产品时,保费有时会相差20%左右。”

金融资讯

华夏银行 净利润增长可观

本报讯 2013年上半年,华夏银行全面实施“中小企业金融服务商”战略,加快经营转型,强化规范运营,提升服务质效,着力打造“华夏服务”品牌,不断提高服务实体经济的能力,积极推进各项工作,取得了良好的经营成果。

截至今年6月末,华夏银行总资产规模达到15071.52亿元,增长1.23%;归属于母公司股东的净利润73亿元,增长20.14%。实现中间业务收入33.08亿元,增长42.16%,高于净利息收入增速30.81个百分点;资产利润率0.49%,比上年同期提高0.04个百分点。盈利能力提升主要得益于存贷款规模稳步增长,成本费用水平持续下降及非利息收入的增长。

首先是业务结构不断完善,二是中间业务保持良好发展,国际业务客户群体进一步扩大,较年初增长23.00%;资产托管规模继续保持增长势头,同比增长27.62%;积极推动债务融资工具承销、资产管理等投资银行业务发展;三是理财业务快速发展,同比增长37.67%。

另外,小企业业务稳健发展,客户服务质量进一步提升,全面风险管理稳步推进,形成了以总行年度风险策略为核心、区域风险策略为补充的风险策略管理体系。深入推进案防廉政体系建设,全面推进信息科技建设。(常星 杨梦瑶)

兴业银行与江西农信联社 签署全面合作协议

本报讯 近年来加大面向农村金融机构的合作和产品研发力度的兴业银行,近日与江西省农村信用社联合社携手,启动全面合作。记者了解到,这是第18家与兴业银行开展银银平台合作的省级农信机构。

兴业银行副行长蒋云明、江西省农村信用社理事长肖四如出席了此次在福州的全面战略合作协议签约仪式。

根据协议,双方未来将在银银平台柜面互通、理财门户、融资授信、投资银行等领域展开全面合作。双方还就代理发行信用卡、互联网金融、客户服务中心建设等方面进行了深入探讨,并达成一系列合作共识。

兴业银行有关负责人表示,十分看好与农村金融机构合作的前景,通过银银平台合作可以迅速完善农村金融机构服务产品线,提升服务“三农”、小微客户的能力和水平,兴业银行也可借助银银平台将优质的支付结算和财富管理产品与服务向广大农村地区输送,让农村居民也能享受到最先进和优质的金融服务。

据了解,自2005年推出“银银平台”以来,截至目前,兴业银行已与全国477家金融机构、9家非金融机构(主要为第三方支付公司、互联网服务提供商等)签订了银银平台合作协议,联网上线机构已达363家。(张建功)

保险指南

今年初,保监会规定保险公司不得向60岁以上老人销售期缴产品,不得向70岁以上老人推荐任何保险产品。

对于保险业务而言,老年人本就是一个特殊的群体。由于年龄、健康状况等客观原因,老年人在选择商业保险的时候通常会面临着一些限制。保费太高投保人买不起,保费太低保险公司风险太大。所以,市场虽然对老年人保险的需求很大,但多数保险公司并不愿意承担风险去开发这类产品。

理财课堂

投资大师彼得·林奇曾把投资比喻成玩扑克,玩牌技巧才是获胜的关键因素。投资比玩牌幸运的是,我们可以自己挑选投资产品。然而,即使持有回报最优的股票基金,也难免在弱市投资中遭受损失,有时候,投资方法的选择比产品更重要。

小心换手率高的基金

由于业绩压力和排名因素的存在,不少基金经理倾向于频繁进行股票交易和仓位调整,对那些调整特别频繁、组合换手率很高的基金,投资者应该谨慎对待。因为较高的换手率会导致交易成本的增加,对基金收益造成影响。据有关机构统计显示,按照2006年基金平均股票换手率计算,因印花税上调直接导致基金平均少赚1%左右。对于投资换手率高达1000%的几只基金的投资者来说,损失甚至可能会达到4%以上。

换手率高的另一个问题就是导致基金

的投资风格变得难以掌握。投资者通常根据基金的投资风格等因素考虑资产配置和投资组合的方案,如果一只基金交易频繁,风格经常变换,那么对于投资者来说,就无法确定它在组合中将扮演什么样的角色,因此将其纳入组合未必是明智之举。

新老基金各有优势

部分投资者认为老基金申购费用高,净值也有了较大涨幅,买老基金比买新基金贵,不划算。其实,老有老的好处,一家经历牛、熊市都能取得较好整体业绩的基金公司,通常可以证明其已经形成了比较稳定的投资理念和投资风格,并且拥有一流的投资管理团队。同时,由于有丰富的市场经历,这样的公司应付市场变化的能力通常也会比较强,在震荡行情中,这种能力尤为重要。而且老牌绩优基金的客户群体较为稳定,有利于基金的稳定运作。新基金和老基

金都有各自的优势,不分新老,只分好坏,作为投资者,关键要了解它们的特点,根据自身情况做出适当的选择。

不要频繁申购与赎回

市场的巨额赎回潮,造成了一些持有人的恐慌心理,另外还有一些投资者担心,其他投资者的赎回,会导致基金净值的下降,这是对基金认识的一个误区。股票升值,许多投资者选择在高位大量卖出,会导致股票市值的下跌,基金不是股票,其净值并不会因为遭遇巨额赎回而下降。实践证明,大部分投资者在赎回后,都会以更高的价格再申购回来,这样很不划算,一般的申购费率为0.25%~0.5%,一个来回,1.5%~2%的收益率便化为乌有。另外,分红后基金净值会出现突然下降,但这并不意味着基金投资者的收益会减少。分红使得基金的净值下降,但是基金的累计净值依然是不变的,投资人的实

际收益也是不变的。因此,投资者不要频繁地申购与赎回基金。

“便宜”容易涨是错觉

很多“基民”认为,基金净值越低,其上升空间越大,收益越有保障。投资者的这一常规思维存在着很大的理解误区。基金业绩的好坏与基金管理人的投资能力、风险控制能力密切相关。在同一时点,无论净值低的基金,还是净值高的基金,面临的市场条件都是相同的,而基金未来的投资收益完全取决于基金管理人的投资水平,与目前基金的净值没有太大关系。虽然基金产品的过往业绩也是重要参考,但不是唯一标准,真正应该关注的指标是“累计净值增长率”。另外,有的投资者认为基金因为“便宜”比较容易涨,净值高的基金不易获利,这完全是一种错觉,因为净值高低和是否容易上涨并没有绝对的关系。王震