

你是否属于这样一群人：想存钱却不知不觉“月光”，想理财却没时间没精力又嫌麻烦。近期，银行纷纷推出各种“自动理财”神器，“一次签约，自动理财”，帮助不少“月光族”和“懒人族”轻松理财。

银行理财自动化 小钱也有大收获

本报记者 龙雨晴

别拿小钱不当资本

走访中记者发现，许多年轻人认为银行理财是一件离自己特别遥远的事儿。家住郑州的林先生告诉记者：“感觉自己就那么点存款，还去办个理财挺麻烦的。而且好像大部分银行理财产品都有个最低限额，也不清楚自己是否能达到标准。”

记者了解到，其实许多银行都推出了没有最低限额且操作起来十分便捷的“自动理财”工具。中信银行郑州分行理财经理冯璐向记者介绍说，现在许多银行都可以直接用储蓄卡签约开通自动理财服务功能。开通后用户可灵活设定银行活期账户的预留金额，只要卡里的余额超过预留金额，超出部分就会自动转入该理财产品中。这种理财产品一般都是按天结算，每天都会把利润打入用户账户，且一旦储蓄卡里的预留金额用完了，投入理财的钱依然可以通过储蓄卡随时取用，灵活便捷又收益颇丰。这类理财产品便捷性不亚于活期储蓄，收益却比活期储蓄高出许多。

基金定投拒绝月光

“每个月工资感觉也不算低，但就是不知不觉就成了‘月光族’，也不知道钱都花在哪了？”上班已有五年的周女士对记者说。

对此，记者了解到，一种各银行都比较普遍的理财方式“基金定投”。“基金定投”的用户可自主设置一个日期和金额，到了这个日期，银行会自动从用户储蓄卡里转出设定好的金额帮用户购买基金。对于上班族来说，可以将“基金定投”的日期设定为每月发工资的第二天，强迫自己每个月都存一笔钱出来。“基金定投”可选择货币、债券、混合及股票型基金，这四种类型风险由低到高，收益也有所不同，用户可根据自身喜好自由选择。冯璐表示，“基金定投”其实是一种帮助用户强制储蓄同时又赚取一定利润的理财方式，投入的资本若需取出，要办理一定的手续，一般建议用户存到较大金额时再有计划地取出。

专属理财灵活省心

其实自动理财也不仅仅属于上班族，对于一些老年人来说，理财产品的便利性更是至关重要。一些老年人不想花太多精力去理财，也不方便经常跑银行，又不愿意把资金捆绑在长期理财产品中。“其实有一种理财产品对老年人十分适用。”兴业银行郑州分行财富管理部的裴勇告诉记者，这种理财产品专门针对老年人，要求用户年龄达到50周岁，一次签约后每月根据用户指定的日期和金额投入理财，以二十多天为一个周期，到期后本金和利润一起流回用户账户中，周而复始，自动循环。该理财产品的收益大于一般的短期理财产品，而灵活性又强于长期理财产品，方便省心，颇受老年人青睐。

专家提醒，其实理财并不困难，也不遥远，关键是要选择一种适合自己的理财方式，慢慢养成良好的理财习惯，让自己手里的资金发挥更大的价值。

助力中小企业发展 河南首家“信贷工厂”上线



本报讯（记者 张世豪 龙雨晴）8月10日，鑫融基投资担保有限公司与纬创软件有限公司签署战略合作协议，由其共同研发的“三全特色”的信贷工厂平台同时上线运营，将为中原大地的中小企业提供优质的产品和更优质的服务。

据悉，“三全特色”的信贷工厂平台由鑫融基与纬创软件合作开发，引进国际领先的信贷工厂模式，结合鑫融基公司独特的风控理念，实现了信贷业务的全方位、全场景、全流程的实时智能管理，有助于企业控制风险、规避操作隐患。

该平台继承发扬了信贷工厂“专人专岗+批量定制”的优点，规划出八大管理模块：客户关系管理、健康诊断管理、审查管理、评级管理、授信管理、合同管理、保后管理、押品管理。透过业务咨询、业务受理、尽职调查、项目审批、反担保落实、合同管理、收费管理、保后定期检查和风险预警等流程环节进行规范化管理，实现了人与系统的有机结合，达到控制信贷业务风险、规避操作隐患、

防范道德风险的效果。“三全特色”结合最前沿的移动互联网特性，着重研发了基于移动终端的三大工具河洛通、访场工具及信贷鹰眼，分别适用于保前、保中、保后的业务支撑环节，帮助客户经理快速锁定目标客户、提高访查核查的采集效率、降低重复作业的时间成本。最终实现专人专岗、批量授信的信贷工厂目标，提高效率，降低成本。

平台开发人员介绍称，“三全特色”在于，全方位的实时传递；通过“河洛通”的移动工具，实时传递企业情况到信贷工厂核心系统。全场景的媒体传导；通过“客户360度”的全景视图，快速还原企业全貌，使信贷审批变得高效明快。全流程的智能传导；自动生成合同，使借贷双方明白。

鑫融基投资担保有限公司董事长永安说：“我们经营的是信用，承担的是风险，所以风险控制尤为重要。‘三全特色’的信贷工厂平台的上线使用，意味着鑫融基的风控管理能力和服务中小企业的力量将有大的提升。”

非正规渠道办理POS机风险大

本报记者 王震 龙雨晴

现在，做生意的商家都知道使用POS机的好处了，收款快、杜绝假钱、对账方便、摆脱零钱困扰。最重要的是现在顾客为了安全和方便，身上都不带钱，不能刷卡生意就“黄”了。所以办理POS机的生意就火爆了，大街上到处是办理POS机的小广告，手机上经常会收到优惠办理POS机的短信。在方便快捷的同时，POS机在使用过程中，有哪些风险需要特别注意？



POS机刷卡存乱象

某饭店的负责人李经理最近比较烦，这都是他店里的POS机引起的。他告诉记者，饭店正装修时就有一波一波的人过来推销POS机，许诺的办理条件是一张身份证和一张银行卡就行了，而且手续费是0.5%，他就从推销POS机的手里花了2000元买了一台移动POS机。在使用中，李经理总感觉有点不对劲，一个是打印的POS机小票上显示的商户名称不是自己店的名字，而是“发达超市”，还有就是资金到账比较慢，最慢需要一个星期才到账，李经理感觉只要手续费低，凑合着用吧。但近期POS机突然不能刷卡了，联系装机的人，装机的人说是因为违反了发改委关于银行卡定价的文件，收单机构给关闭了；想把POS退了，但又不退钱。更可怕的是资金被无辜扣了几百元，原因是有个顾客刷卡后说没有在“发达超市”消费过，发卡行退单了。

和郑州东区一家全国健身连锁店的王经理比起来，李经理算是幸运的。王经理也是买了一台移动POS机做收款，POS机打印的小票上显示为某建材商行，刚开始到账还算顺利，但2014年的春节前几天刷卡的30万资金一直不到账，联系卖POS机的人也联系不上，眼看着年底要给员工发工资过年，急得王经理直上火，辗转找到了有关部门反映情况。经了解，王经理既没有和任何收单机构签订协议，又不知道收单机构是谁，而且POS机是一个“二清机”，就是刷卡资金不是直接清算到王经理提供的银行卡里，而是先清算到一个中间账户，再通过二次清算后才把钱划到王经理的银行卡里，最终在有关部门的帮助下找到了收单机构，协助王经理要回了资金。王经理现在想起来这件事还有点后怕，表示以后再也不敢用这些POS机了。

申办POS机须谨慎

据了解，李经理和王经理购买POS机的经历存在不少风险。用购买的方式获得POS机具，与收单机构没有签订正规的银行卡受理协议，一旦出现问题，如资金不到账、交易出现差错、机具出现故障等，商户权益无法保障。

且POS机打印的小票信息与商店名称不一致，即交易信息与商

户实际经营信息不符，违反了银行卡收单业务管理办法，并且按照银联的业务规则，持卡人在特定条件下可以否认交易并要求拒付。

这类商户手续费普遍较低的背后，往往伴随着较严重的违规行为，如违反发改委关于刷卡手续费的规定、套用商户类别码、变造商户信息等。根据现行银行卡

的业务规则，上述违规行为一旦认定，将会面临整改、停机、追偿等处罚。

关于二次资金清算问题，由于交易资金不是通过银行而是通过中间环节清算到商户的账户，一旦中间环节出现问题，商户将面临资金不到账、较高的投诉成本等一系列问题。

正规办理规避风险

既然有这么多的风险，商家应该如何防范呢？业内人士建议，商家最好与银行或正规的第三方支付机构合作，要与收单机构签订规范的合作协议，一方面可以明确商家的收单机构是谁，另一方面明确了双方的权利和义务，这样如果以后维权时有依据；资金清算模式至少是T+1到账，刷卡资金要直接清算到自己的账户里，避免出现刷卡资金突然“蒸发”或者资金延迟清算情况；不要让陌生人随便动你的POS机，否则容易被不法分子“切机”；

不要贪图小便宜，为了少出一点手续费任由代理商变造自己的信息，这样做很容易是捡个芝麻，丢个西瓜；注意POS机打印出的小票要是你自己的商户名称；注意每天进行对账，了解自己刷了多少钱，出了多少手续费。

不要贪图小便宜，为了少出一点手续费任由代理商变造自己的信息，这样做很容易是捡个芝麻，丢个西瓜；注意POS机打印出的小票要是你自己的商户名称；注意每天进行对账，了解自己刷了多少钱，出了多少手续费。

7月银行卡消费信心指数发布

本报讯 日前，中国银联联合新华社发布了2014年7月份“新华·银联中国银行卡消费信心指数(BCCI)”。数据显示，2014年7月份的BCCI为85.33，环比上升0.06，同比下降1.43。暑期出游及商家促销，拉动BCCI数值微升。一般情况下，吃、穿、用之外的非生活必需品消费支出越多，反映出的宏观经济形势和个人收入情况就越好，消费者对未来的经济前景和个人收入前景也就越乐观。据此原理，中国银联联合新华社定期发布银行卡消费信心指数(BCCI)。该指数以城市居民的银行卡消费交易信息为基础，通过分析城市居民的银行卡消费支

出结构变化来反映消费者对宏观经济的信心水平，为政府和企业提供重要的决策参考。

7月份，BCCI样本持卡人超市类交易规模占比较上月下降0.06个百分点，非日常必需品交易规模占比有所上升。具体来看，暑期旅游旺季，持卡人在宾馆类和航空售票类交易金额，环比分别增长13.05%和34.29%，占比较上月分别增长0.62和0.88个百分点；旅行社和大型景区售票类交易金额环比分别增长59.01%和61.81%，占比较上月分别增长0.16和0.04个百分点。

另一方面，高温天气下家电促销带动消费增长，BCCI样本持卡人在大型家电专卖类商户交易金额环比增长4.24%，占比较上月增长0.24个百分点。此外，6月下旬油价涨幅明显，7月份持卡人在加油类商户交易金额环比增长0.2个百分点。（龙雨晴）

