

多重效应叠加

“金九”变身理财月

本报记者 龙雨晴

刚过完中秋节紧接着又过了教师节，马上就要迎来十一国庆黄金周……近段时间节日接踵而来，与节日相关的理财产品也层出不穷，让人目不暇接。

记者发现，目前银行推出的一波又一波的节日专属理财产品中，部分产品收益率回归“6时代”，整体趋向回暖。

理财产品“小爆发”

进入9月，银行发售、推销理财产品的热情陡然高涨。

“‘节日效应’和‘季末效应’在九月起到双重叠加的效果。”有理财分析师认为，中秋和不久后的国庆使相关节日题材理财产品层出不穷，九月底又恰逢三季度末，银行对资金的“时点性”需求应更为强烈。

据了解，在刚刚过去的中秋节中，部分理财产品收益率回归“6时代”。“我们银行每逢节假日都会推出相应的理财产品，今年中秋也不例外。”光大银行郑州分行产品经理王丽楠表示，“今年中秋推出的相关理财产品收益率比平时稍有提升，但起点金额也相对较高。”

王丽楠表示，一到节日，银行都会纷纷推出各种理财产品，这为单调的理财增添了些许新意。她同时也指出，有时节日理财收益率会略高于同期在售产品，并不表示与节日相关的理财产品收益率一定会比平时高出许多。

目前来看，今年的“时点效应”在银行理财产品市场上表现得并不明显。多位理财专家也纷纷表示，其实理财产品收益的高低主要还是取决于资金面的宽松与否，与节假日并无直

接关系，银行推节日理财产品更多是为了应景。

收益率稳中有升

日前曾有业内人士预言，进入九月后，银行理财产品收益率可能会迎来一个“小高峰”。华夏银行郑州分行理财经理于晓萌透露：“进入9月之后，包括中秋节在内，我们银行的确推出了几款收益相对较高的产品，九月份银行理财产品收益率可能会‘稳中有升’。”

但也有专家分析，目前银行理财产品的收益率只能说是相对稳定，平均预期收益率回升的幅度较为有限，预期收益率超6%的非结构性高收益率产品占比不会大幅提升。

兴业银行郑州分行理财师录凤娟认为：“根据央行的相关政策以及目前资金面相对宽松的环境来看，理财产品收益都不会太高。货币市场的状况今年不会出现大的变化，这意味着今年内理财产品主线可能依然呈现下跌趋势。”

据了解，相对而言，9月是理财产品投资时点，毕竟集中了中秋节、教师节、国庆节等多种理财“噱头”，又临近季末，理财产品扎堆发行，收益率也比较稳定。所以建议还在观望的投资者

可选择本月投入理财。

莫为收益空等待

每逢节日前夕，部分投资者总会认为等到节假日来临，银行就会推出利率比较高的理财产品，于是选择将资金预留下来，准备到时候再购买。

某银行理财经理认为，其实投资者理财按照自己的操作节奏会更好，不建议客户为了等节假日等时点的高收益而让资金闲置。“等待的时候，机会成本就会增加，如果细算下来就会发现并不划算。”

不过一般来说，每月上旬发售的理财产品预期收益率相对较低，但受月末效应影响，收益率月末翘尾概率较大。所以，手头闲置资金较多的投资者可以留有一部分资金关注中下旬发行的理财产品，以获得更高收益。但对于资金量较少的客户，理财应该更成熟理性一些，不用太刻意追求节点的高收益。

在理财产品的选择上，根据目前的情况来看，理财专家建议投资者锁定收益较高、期限较长的产品。不过主要还是根据个人喜好自行选择，较为合理的做法是选择两三款产品搭配着购买，“不要把鸡蛋放在一个篮子里”。



市场观察

新“国十条”成保险业发展契机

本报记者 龙雨晴

近日，国务院印发了《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》(以下简称新“国十条”)，当即便引来业内人士的一片欢呼，有业内人士甚至将其称之为“保险业的春天”。

“保险是现代经济的重要产业和风险管理的基本手段，是社会文明水平、经济发达程度、社会治理能力的重要标志。”这是新“国十条”中对保险业的高度定位。

近日，河南省保监局组织重要会议学习和贯彻落实新“国十条”的相关内容。为何新“国十条”会引起保险业的高度关注？有

专家指出，新“国十条”首次提出了现代保险服务业的概念，并首次从服务国家治理体系和治理能力现代化的高度，对保险业进行定位。这或许意味着，保险业即将迈出新的步伐，进一步提升价值，更好地服务大众。

一直以来，对于部分消费者来说，商业保险鲜少在其家庭和个人的保障中唱主角。

新“国十条”中较为明显的一点，就是明确提出了“把商业保险建成社会保障体系的重要支柱”，并进一步补充说明：保险要逐步成为个人和家

庭商业保障计划的主要承担者、企业发起的养老健康保障计划的重要提供者、社会保险市场化运作的积极参与者。充分发挥商业保险对基本养老、医疗保险的补充作用。

同时，对于保险消费者权益的保护，新“国十条”也有所要求：加强保险消费者合法权益保护。推动完善保险消费者合法权益保护法律法规和规章制度。加大保险监管力度，严肃查处各类损害保险消费者合法权益的行为。这意味着中国保险业将会越来越与人民生活紧密相连，影响每一个普通百

姓的衣食住行。

或许我们可以期待：在未来，对于家乡遭遇了台风、地震、山体滑坡的人来说，巨灾保险或许可以减少损失；对于患上了重大疾病的人来说，大病医保或许可以让人更放心地治疗；对于只能依靠一套房子养老的人来说，“住房养老保险”或许可以让人安度晚年；对于有意向开办小企业，亟须资金的人来说，那一份“小微企业贷款保证保险”就有可能获得银行更高的贷款额度……

至少我们有更充分的理由相信，有了保险，生活会更加美好。

金融资讯

光大银行
开展金融知识宣传服务活动

本报讯 为提高社会公众金融素质，加强消费者权益保护工作，光大银行郑州分行于9月1日起全面组织开展2014年度“金融知识进万家”金融知识宣传服务月活动。

据介绍，在为期一个月的持续普及宣传活动中，光大银行郑州分行重点围绕借记卡、信用卡、个人贷款、银行理财、柜台业务办理、电子银行、移动支付、出国留学金融服务、个人信用记录、该行特色产品以及投诉接待流程等内容进行宣传讲解。同时，就安全用卡、金融诈骗、非法集资、自助渠道等方面进行宣传，提升消费

者在保护自身财产安全的意识和能力。

据了解，在宣传形式上，光大银行郑州分行通过多载体、多渠道，采取多种手段推动活动深入开展。如“金融课堂进学校”、“金融知识进企业、进社区、进城中村”等。该行以营业网点为宣传阵地，以客户为宣传对象，设立宣传点，设置咨询台，摆放宣传材料，布置宣传展板，安排专门讲解员，帮助公众了解金融知识。并在营业大厅电子滚屏展示活动宣传标语，在网点内播放金融知识宣传视频，开展集中宣传活动。

(王振)

华夏银行
创新系列产品亮相金融展

本报讯 2014中国国际金融(银行)技术暨设备展览会(CIFTEE)日前在北京展览馆举行。为落实“国十条”政策号召，着力推行中小企业服务创新，稳定银行体系融资成本，并响应金融展“汇科技 慧金融 惠生活”的主题，华夏银行携系列创新产品精彩亮相。

据了解，小微金融服务一直是华夏银行的业务重点。2013年，该行同业首创“资金支付管理系统(CPM)”，打造出一套业界领先的新型业务模式——“平台金融”业务模式。除此之外，华夏银行还推出了包括“年审制”贷款、

网络贷、POS网贷等在内的26项小企业特色产品，形成了线上、线下全覆盖的产品体系，并以“小、灵、快”的融资服务满足客户的多元化需求。

值得一提的是，华夏银行还在此次金融展上亮相了其着力打造的汽车金融产品。该行推出的“汽车全链通”品牌，提出了针对整车企业、零部件供应商、汽车经销商、消费者，以及汽车金融公司“五位一体”的综合汽车金融服务方案，为汽车产业链上的各类客户提供量身定制的综合金融服务，通过金融支持，满足更多人的绿色环保汽车梦。

(常罡)

兴业银行
探索小微企业金融服务新模式

本报讯 记者日前从兴业银行获悉，该行小微金融专业化改革开始全面推进。

据了解，兴业银行今年在全行建成了服务小微企业的专门化组织体系、服务团队及相关机制。截至6月底，共成立超过300支小微企业专营团队，为区域小微企业客户提供综合金融服务。并运用互联网和大数据，加强对第一还款来源的实质性审查，实现小微企业贷款审批的流程化操作和工厂化运作，缩短贷款审批时间。同时对区域小微企业客群、特色产业客群、优势产业集群开展集群式批量化作业，有效提升服务效率，降低运营成本。

今年初，兴业银行大胆探索“平台金融”模式，推出免担保的“交易贷”，充分掌握小微企业的资金流、信息流和信用记录等数据，并进行专业分析，全面了解小微企业真实的生产经营状况，以此作为对小微企业的信用评分与合理资金需求的判断依据。

同时，兴业银行又启动了为期三年的“百千万小微企业成长培育计划”，计划到2016年底，在全国范围内形成100个小微企业重点业务区域，建立1000个小微企业重点客群，每年新增扶持1万家小微企业重点信用客户，并推动小微金融以量变促质变。

(张建钧)

邮储银行
破解小微企业融资难

本报讯 2014年，邮储银行将中小企业融资业务定位为战略业务，并发展制定了一系列支持政策支持小微融资。

据了解，邮储银行着力解决小微企业融资难、担保难、抵押难、融资贵“三难一贵”问题。在服务中小企业融资上加大宣传力度，分配专项额度，充实人员队伍，优化作业流程，提升作业效率，围绕中小企业融资服务的各个环节，逐步分析，查漏补缺，破解难题。通过精简贷款申请材料，优化贷款作业流程，提出10天即可实现授信的要求，并为小微企业经营贷款分配了较为充足的专项信贷额度，保证放款效率。

针对小微企业“融资贵”问题，邮储银行将小微企业贷款利率定价在较低水平，并且不征收其他任何费用，不搭售其他产品，适当代付抵押登记费用，为小微企业减轻融资成本。对客户经理、审查审批人员制定了贷款服务“八不准”、“二十个严禁”，严格杜绝制度外增加中小企业融资成本，杜绝“人情贷”、“关系贷”，并对服务的细节做了严格要求。

据了解，从2007年挂牌成立至今，邮储银行在郑州地区累计向小微企业发放贷款120多亿元，惠及客户7万多户，单户贷款从几万元到几千万元不等。

(陈强)

招商银行
举办“我是小小银行家”演讲比赛

本报讯 近日，招商银行郑州分行在财富管理中心举办“我是小小银行家”演讲比赛。来自各支行的二十多位小选手参加了比赛，在舞台上展示“小小银行家”的风采。

据了解，在演讲比赛前期，招商银行已进行统一部署，安排各位小选手在各营业网点进行了一周的实地体验。小选手们走进银行，学习点钞、真假币识别、体验营业厅服务，得到了诸多成长与体会。为保证公平，比赛分为8~12岁和13~17岁两个年龄组，

选手紧扣“我是小小银行家”的演讲主题，结合自身经历、生活感悟出发，结合实习实践，通过声情并茂的演讲表达自己的见解和主张，阐述了自己对“招行”、“银行业务”的理解。

据悉，从第一届亲子财商成长营至今，招商银行郑州分行逐渐摸索出了一套少儿财商教育和实际相结合的方法，也赢得了越来越多的家长和孩子的信任。孩子们通过活动学习到了不同的金融知识，为今后的理财之路打下稳固基础。

(王震)