

金融资讯

光大银行房屋交易资金
网上托管金额破10亿

本报讯 自今年6月以来,中国光大银行在业内首家推出的“房屋交易资金网上托管业务”实现交易笔数与交易金额快速双升。截至11月中旬,已为2000余名二手房交易客户完成购房款托管超过1000笔,累计金额突破10亿元。

光大银行顺应电子银行发展趋势和市场需求,在业内首家推出“房屋交易资金网上托管”创新模式,借助光大银行便捷的网上银行渠道,通过全流程在线管控、专用POS机具刷卡、交易资金银行托管、保证金账户线下落地等模式,实现买卖双方资金100%安全。

中国光大银行相关负责人表示,“房屋交易资金网上托管业务”的独特优势在于客户在中介机构即可完成托管协议的签署与汇款,待交易成功后再到银行进行支取,免去客户多次往返于银行与中介的奔波。(王振)

华夏银行
举办美容知识讲座

本报讯 日前,华夏银行郑州英协路支行邀请美容专家开展美容知识讲座,为网站的贵宾客户和潜在客户讲解护肤护理经验,解决入冬后皮肤方面的困扰,受到广大客户的一致好评。

在进行美容讲座和体验之后,支行理财经理又重点介绍了华夏银行近期主打的保本理财产品,现场氛围和谐热烈,互动频频,很多客户对华夏银行的高收益理财表示出极大的兴趣。

又讯 由华夏银行全程支持的新华社“重访大运河”大型媒体融合报道活动圆满完成。本次活动历时一个月,从北京出发,一路沿大运河南下,总行程3000多公里,深入挖掘和传播大运河深厚的历史、文化、经济价值。(常罡)

兴业银行
获评卓越小微金融服务银行

本报讯 近年来,兴业银行持续推动客户重心下沉,将小微企业作为金融重点,并配套实施一系列体制机制改革以及优惠措施,全面升级小微金融服务。在《经济观察报》日前主办的2013年-2014年度“中国卓越金融奖”评选中,荣获“卓越小微金融服务银行”奖。

据了解,兴业银行针对小微企业推出了多款专属融资产品,其中以抓资产、高时效的“易速贷”为主打,以创新还款方式、减轻到期还款压力的“连连贷”为配合,以担保的“交易贷”为跟进,打造小微信贷“三剑客”,为解决小微企业融资难题提供一站式服务方案。同时,还不断推进小微企业专属组织体系、专属业务流程、专属风险技术、专属激励约束机制和专属资源配置体系建设,重点支持贷款金额1000万元以下的小微企业客户以及相关个体工商户,推动小微金融服务全面升级。(张建钧)

浦发银行郑州分行
信用卡还款渠道“立体化”

本报讯 还款便利性一直是信用卡持卡人最看重的信用卡服务之一,除了绑定借记卡自动还款、ATM及柜面还款等传统渠道外,浦发银行信用卡还积极构建了立体化还款渠道,包括足不出户的在线还款,在家门口也能还款的便利店渠道,随时在手边的手机银行、电话银行还款等,除此之外,还开通了浦发ATM跨行取现还款功能,使浦发信用卡累计的还款渠道总量达20多种,方便持卡人还款。

此外,浦发银行在移动支付领域积极创新,推出了国内首张集“电子现金小额支付功能”、“信用卡消费功能”、“借记卡理财功能”三合一的全新产品——中移动浦发借记卡一联名卡。该卡目前可在全国近60万个受理终端进行非接触式刷卡消费,涵盖商场、超市、酒店、餐饮、药店、影院、美容店、加油站等主要商户,为百姓日常消费带来了更多便利。(杨喆)

中原教育



←为进一步培养学生的创新精神和实践能力,12月5日,中原区互助路小学举行了科技创新大赛。张震摄



→12月5日,韩国庆尚北道英阳中央小学师生一行15人到金水区龙门实验学校交流访问。宋桂荣摄

接近年末,各金融行业开始进入备战状态。据了解,每年11月至次年春节,都是保险公司冲刺“开门红”的黄金时期。从目前各险企的情况看,2015年“开门红”产品延续去年特点,仍以理财型产品为主。业内人士提醒投保者,理财险的本质仍是保险产品,提前退保会有较大损失,购买前要多做考量。

岁末抢跑
险企冲刺2015年“开门红”

本报记者 龙雨晴

“分红险+万能险”唱主角

“开门红”做得好,全年的任务都不发愁,“开门红”做得不好,一整年都会很被动。”国内一家寿险公司的销售人员这样形容险企的“开门红”。据了解,目前多家保险公司已经将2015年“开门红”作为年末工作的重点,并制定了作战计划,完成了相关产品的设计,力争为明年业绩打下基础。

上述销售人员称,“开门红”3个月的保费任务可达全年保费目标的40%甚至50%,营销支持费用也会达到全年费用预算的一半。保险公司对“开门红”的重视程度可见一斑。据统计,从2012年开始,大多数险企都选择分红险等理财型保险产品作为开门红主打产品,而当下紧锣密鼓备战的2015年开门红中,市场排名前列的险企也不约而同选择了分红险,近期许多主险为分红险、附加险为万能险的组合产品都开始投入开门红市场。

据悉,平安“开门红”主打两款产品,“平安福”偏向保障功能,“尊御人生”偏重资产配置。而中国人寿新推出的“鑫如意”年金保险产品,具有即交即领、满期返还所交保费的特点,同时,该保险还与该公司的金账户两全保险(万能型)组合投保,可获得相应的浮动收益。

值得一提的是,在理财险计划竞争激烈的同时,依然有险企开门红期间推重疾险。据悉,某外资险企于12月推出全新的成人重疾产品,享受加强版的特定癌症保障,保额赔付也有所增加。

年末保单请“体检”

需要注意的是,除了推出各种诱人的新险种之外,部分险企还别出心裁,于年底力推保单复效如体检的活动,这类活动截止日期多定于2014年12月31日。

由于扣费账户内余额不足等原因,保单失效时有发生。“停效保单自停效之日起两年内,投保人可根据保险合同约定,办理有关手续后,使保单恢复效力。”业内人士指出,一般的保单复效都需缴纳复效利息,而现在一些保险公司的活动可让保单失效的用户免去这部分费用。

比如,某大型险企规定,在活动范围内的低利率险种保单,投保人可享受全额免息复效的优惠。不符合上述复效优惠条件的失效保单,复效仍按现行利率计收复效利息。申请办理复效如体检,将减免体检费用。而另一家险企则称,其标准为“2014年10月1日前失效,且失效期未满两年的个人长期寿险及长期附加险”的保单客户可享受免息复效的优惠政策,无需缴纳利息即可重新拥有保险保障。

所以投保人近期最好检查一下自己的保单是否失效,同时确定一下扣费账户内余

额是否充足,以免来年无法扣费造成的保单失效问题。

谨慎购买理财险

“虽然近期‘开门红’的理财险十分诱人,但是投保者也要三思而后买。”保险理财专家指出,不能将理财型保险当作银行理财产品来买,因为不管收益多少,它仍然属于保险,提前退保会有较大损失,购买理财险,就意味着资金的灵活性将受到一定限制。尤其在购买投资险时更要注意。

“投资险与传统保险产品不同,其兼有投资理财功能,因此对投资者的风险承受能力有较高要求。”该专家强调,市场波动是投资险最大的风险,因为经济周期、政策调整、资本市场波动均会带动投资账户净值的涨跌,所以对于老年人和风险承受能力较低的投资者来说,更需谨慎购买。

省中小企业投资担保股份有限公司
创新担保模式“输血”中小企业

本报记者 龙雨晴

“市场通”创新融资模式

“市场通”,是省中小担保公司针对批发市场商户因缺乏抵押、质押物无法实现融资需求的问题,创新业务模式,在充分挖掘商户信用资源的基础上,推出的由市场为商户提供法人信用反担保业务。

该业务以批发市场内的商户为借款主体,由省中小担保公司为商户提供担保,由商户所在市场提供法人信用反担保,并对商户经营及存货进行监管,从而在银行快速获得融资的一种业务模式。基于市场方与商户的信息相对称性,融资商户的筛选需由市场负责,同时市场要为商户提供反担保。市场方通过提供此项增值服务,获得良好的口碑及品牌推广,有利于市场的可持续发展。

“仓融通”拓宽融资渠道

为有效解决小微企业的融资需求,省中小担保公司推出以企业合法拥有的库存货物作质押获得授信的“仓融通”担保产品,这对渴望融资而又缺乏有效担保的企业来说,无疑多了一条方便快捷的融资渠道。

“仓融通”业务是指企业在正常经营过

河南省中小企业投资担保股份有限公司(以下简称省中小担保公司)成立于2002年12月,是河南省内成立最早的担保机构之一。经过十二年的积淀,该公司现已成为业务品种齐全、金融机构信得过、中小企业可信赖的大型专业担保机构。“要担保、省中小,担得起、信得过”这一响亮的口号是省中小担保公司十二年来深耕河南中小企业融资领域的显性注脚,亦是客户口口相传的褒奖与赞许。

十二载的耕耘中,省中小担保公司在产品上不断进行新的尝试和改革,根据不同的行业特点,企业类型推出差异化产品,包括“仓融通”、“市场通”、“快融通”、“厂商通”等多个产品创新品类,真正做到因时制宜,为企业量体裁衣。

程中,以其合法拥有的库存货物(原材料、半成品或产成品等)作质押,存放于省中小担保公司指定的仓库内集中监管,根据监管存货价值核定授信额度,质押仓库对货物提供收发、盘点、安全保管、物流等一系列配套服务,在核定最低库存之上货物可自由出库的一种融资业务模式。在实际操作中,企业可以一次性提取质押动产,也可以部分提取质押动产。这一业务模式的特点在于保证企业存货正常周转的前提下,充分挖掘信用资源,以存货为主要的反担保措施。

“快融通”加速融资效率

针对中小微企业在资金使用中“短、小、频、

急”等特点,为便于各类生产企业原材料采购、流通企业加强周转,省中小担保公司于推出“快融通”业务,这也是继“仓融通”、“市场通”之后,省中小担保公司为小微企业提供融资服务模式上的又一次创新和探索。

“快融通”业务的核心特点就是快速审批,即以存货、房产、土地、有价证券等具有较强保值能力、易于变现的资产抵(质)押,或资信水平较高的第三方信用担保为主要反担保措施的担保业务,公司内部流程可实现受理3个工作日内审批完结,出具保函,一周内实现银行放款,最大限度地满足小微企业的临时用款需求。

同时,该产品在反担保措施的设计上,不

拘泥于房产、土地等不动产的质押,企业的易变现类存货、有价证券及资信等级高的第三方法人和自然人信用保证也在可行之列。总之,依据企业具体状况量身打造,多种保证措施组合搭配,最大限度挖掘企业自身信用资源,从而降低融资成本。

再变革助力快速发展

“在目前经济结构调整的大环境下,省中小担保公司也面临着新的考验以及转型的难题。公司目前正在‘存量控风险,增量调结构’为主线,一方面根据河南市场状况及公司自身优势进行产品创新;另一方面,实施‘走出去’策略,变被动为主动,抢抓中原经济区、郑州都市区建设所带来的市场机遇,进行‘变革再出发’。”对于未来发展路径,省中小担保公司负责人了然于心,“大客户营销与产品类业务并举,逐步压缩非标业务占比,调整客户结构,进而优化公司的盈利模式。”

该负责人同时强调:“解决中小企业融资难,助力中小企业快发展,这是省中小担保公司成立的初衷,亦是其生命所系。未来,我们依然坚守这条道路并风雨无阻。”

校园快讯

★12月4日,郑州八十一中操场上精彩纷呈,以“逐梦青春,乐享运动”为主题的第二届校园文化艺术节隆重举行。魏瑞娟

★12月5日,金水区优胜路小学五四班的学生开展了“快乐郑州行”校本课程,学习了鲜花花束、球形花花的制作,提高了审美情趣。张迎红

★为培养和锻炼学生的自我展示能力,金水区金燕小学于近日成立了“名生讲堂”

社团,第一期先从“我的学习好习惯”养成教育抓起。司新义

★近日,经三路小学举行了四、五、六年级学科团体赛,从大气磅礴的古诗词朗诵到流利生动的英语情景剧表演,赢得了在场评委和学生的阵阵掌声。付晓荷

★为增强学生体质,进一步推进“全国亿万学生阳光体育运动”,金水区艺术小学于12月3日举行了“阳光体育冬季长跑活动”

启动仪式。海霞

★近日,沙口路小学邀请北京大学教育学院魏戈博士为学校教师专业成长进行深入指导,使每位教师深切体会到了自主发展的必要性,进一步明晰了促进专业成长的途径。张路平

★近日,在“廉洁进课堂”教育活动中,金水区纬五路二小用品生与品社课、语文课,为同学们上了一堂堂生动的廉洁教育课。任琳