



回眸再出发·金融

凡是过去，皆为序章。2017年，金融行业的变化可圈可点，既有监管重拳下的跌宕起伏，也有推陈出新带来的盎然生机。

回顾这一年，合规、智能、绿色是金融行业发展主旋律，校园贷、现金贷等互联网金融业务监管趋严，银行智能网点加速铺设，绿色金融成为各个银行的头等大事……直接影响着2018年的发展趋势。

优化转型促创新

本报记者 苏立萌

关键词：监管趋严

2017年5月，《关于进一步加强校园贷规范工作的通知》发布，要求现阶段一律暂停网贷机构开展在校大学生网贷业务。7月，第五次全国金融工作会议决定设立国务院金融稳定发展委员会，并将加强互联网金融监管作为一项重要任务。11月21日，央行发布《关于立即暂停批设网络小额贷款公司的通知》，明令禁止新增批小额贷款公司跨省（区、市）开展小额贷款业务。紧接着，12月1日，《关于规范整顿“现金贷”业务的通知》发布，要求暂停发放无特定场景依托、无指定用途的网络小额贷款。

大势解析：2017年是监管趋严的一年，一系列的举措犹如亮剑出鞘。相关政策的发布，暂停了网络小贷新批设，“校园贷”也被叫停。实际上，在互联网的影响下，虚拟货币、网络贷款产品等金融产品和新兴市场层出不穷，且大部分尚未纳入监管范围或监管薄弱。但随着网络小额贷款等相继被纳入监管范围，可以预见，将有更多新业务、新模式纳入监管范围。而设立国务院金融稳定委员会则意味着，未来金融监管将会在更高层次、更大范围上实现统筹协调，进行全方位的严厉监管，不仅将促进金融平台转型升级，也将营造出更健康的金融市场环境。

关键词：智慧金融

截至去年年底，郑州银行的指静取款ATM机在河南省全省覆盖率达到60%，让大



回眸再出发·车市



稳中求变以致远

本报记者 苏立萌

车市政策“东风”劲吹、传统造车势力大举进军新能源汽车市场、共享汽车蔚然成风、汽车保险费用再次下调……细数2017年车市大事件，共享汽车、新能源车、销售新规、车险费改等成为全年车市发展关键词，勾画出一幅车市上扬走势图。透过这些关键词，2018年汽车市场的行业新动向、新趋势也清晰可见。

关键词：共享汽车

去年，可以说是郑州共享汽车元年。2017年4月20日，盼达用车在郑州投入运营，使共享汽车模式正式落地郑州；随后，分秒出行也开始挖掘共享汽车市场潜力；5月，在郑州布局较早的一步用车也启动了共享汽车模式——分时租赁。一年来，共享汽车市场集体爆发，众多传统车企、互联网企业争相布局共享汽车领域，美团点评、宝马、北汽、比亚迪等诸强企业加入战局，推出了EVCARD（上汽控股）、Gofun出行（首汽旗下）等共享平台。同时，在去年8月，交通部、住建部联合发布《关于促进小微型客车租赁健康发展的指导意见》，要求充分认识发展分时租赁（即汽车共享）的作用，科学确定分时租赁发展定位、提升线上线下服务能力、建立健全配套政策措施。

大势解析：2017年，这种共享出行方式迅速在全国掀起共享热潮，并迎来了更多的试水者。但在发展之初，共享汽车就进入瓶颈阶段，车辆投入数量较少、取车还车不便捷等问题也逐渐凸显。而且，目前很多品牌的共享汽车并没有实现盈利。

对共享汽车企业来说，今年的当务之急是如何扩大车辆投入，解决配套设施，增加车辆使用频次，实现盈利。有关人士预测，这些问题在2018年将有所突破。

关键词：新能源车

新能源汽车是近几年车市当仁不让的主角，仅去年一年，各部委就出台了多项新能源汽车政策。其中，去年9月发布的《乘用车企

家享受到智慧金融的便利。2017年5月9日，中国银行智能柜台在中国银行郑州高新区支行营业部登场，这是中国银行智能网点的又一次优化升级。同年11月，工商银行河南省分行第一台便携式智能柜员机在郑州成功投产，力促网点服务向智能化转型。华夏银行郑州分行也于去年积极打造智能网点，在辖区各网点全面铺设智能设备。此外，浦发银行去年基于手机银行推出新型智能化服务成果——财智机器人，并可以与线下配置平台“财智速配”联动，实现客户远程全产品类别的配置服务。

大势解析：2017年，各个银行业在智能产品和智能网点建设方面加大投入和布局，使智慧金融在我市加速落地。这些新技术、新服务，融合了现代金融业与互联网技术，减少了传统银行办理业务的等候时间，简化业务流程，提升客户体验。

未来，智慧金融将逐步覆盖银行网点以及手机银行，让“互联网+”理念注入银行服务中。不过，银行在引入和打造智慧金融时，还需考虑如何使操作更简单易懂，让老年客户也能迅速适应并掌握。

关键词：绿色金融

回望2017年，绿色金融贯穿始终。去年年初，兴业银行设置绿色金融部，截至去年9月末，累计为河南省内190多家节能环保企业提供绿色金融融资400多亿元；5月，《关于推进绿色“一带一路”建设的指导意见》发布，提出建设绿色投资、绿色贸易和绿色金融体系；

6月22日，中国银行河南省分行与省环保厅签署绿色环保战略合作协议，未来5年，将通过投放固定资产贷款等多种方式向环保领域企业提供500亿元的意向融资安排。其实，设立绿色金融专属部门、专注绿色金融业务的银行不在少数，浦发银行、邮储银行、郑州银行等也在积极发展绿色金融。

大势解析：绿色金融，即对环保、节能、清洁能源、绿色交通等领域的项目投融资、项目运营、风险管理等所提供的金融服务。目前，大多数银行已将环境保护、资源节约和可持续发展理念等绿色金融纳入信贷管理全过程，健全了绿色信贷工作机制，对金融机构而言，绿色金融体系将随着时间推移逐步完善，将在新的一年持续激发金融机构参与绿色金融发展的积极性、主动性，提升绿色金融创新的品质和有效性。

关键词：减费惠民

与市民息息相关的6项银行柜台服务费在2017年也迎来了新变化。去年8月1日起，我国全面取消个人异地本行柜台取现手续费，暂停收取本票、汇票的手续费等6项收费，并要求各商业银行应主动对客户在本行开立的唯一账户免收账户管理费和年费等，相关措施实施后，预计每年可减轻客户负担61.05亿元。2017年，不少银行还取消了溢缴款取现手续费，华夏银行自3月29日开始，免除该行公务信用卡溢缴款返还手续费。去年8月1日起，邮储银行信用卡同城本行溢缴款取现免费，异地信用卡溢缴款取现按交易金额的

关键词：车险费改

者强制为其提供代办车辆注册登记等服务。其明确鼓励发展共享型、节约型、社会化的汽车销售和售后服务网络，汽车电商平台发展也将再上台阶。同时，新规实施后，消费者买车不用非得去4S店，销售汽车不再强制性要求品牌授权。

大势解析：与实行了12年的《汽车品牌销售管理实施办法》相比，该政策最直观的变化是去掉了“品牌”二字，品牌授权不再是唯一渠道，汽车超市、汽车卖场、汽车电商将会以新的销售模式进入市场参与竞争。对消费者而言，可以根据需求自由选择购车的方式，后期保养也可以自由选择服务网点，从实质上使消费行为更加方便、实惠，消费体验也将获得提升。

虽然新政实施影响到汽车经销商原有的盈利模式，但拓宽了消费者购车渠道，在2018年，预计将有更多线上平台加入汽车销售行列。

关键词：销售新规

去年6月8日，保监会下发《关于商业车险费率调整及管理有关问题的通知》，二次费改在全国推开，以进一步扩大保险公司自主权，下调商业车险费率浮动系数下限，让公司可以根据风险评估做更大的差异化定价浮动，通过市场化手段进一步降低商业车险费率水平，减轻消费者保费负担。7月8日，河南地区正式落地该项政策，下调商业车险折扣率，最低折扣降至3.75折。同月，“返点营销”也正式成为过去式，根据保监会印发的《关于整治机动车辆保险市场乱象的通知》，明令禁止保险公司和中介机构在销售车险产品时推出返现赠卡、积分兑换商品及其他多种形式的促销活动。

关键词：车险费改

大势解析：车险二次费改意味着，只要车主驾驶习惯好，出险频率低，保费降幅将有20%。实际上，商业车险费率改革目标之一就是根据市场发展情况，逐步扩大财产保险公司商业车险费率厘定自主权，最终形成高度市场化的费率形成机制。

从长远看，此次改革赋予了保险公司更多的自主竞争手段。以往各渠道车险产品拼的就是附赠产品或返点，而随着“返点营销”被明令禁止，未来车险保费也将愈加透明。消费者虽然不能享受“隐形福利”，但在二次费改、保费降低的基础上，“显性福利”开始凸显。

关键词：车险费改

在新的一年，车市将何去何从？根据2017年车市走向，有行业专家预测，不用交购置税、不限行等政策利好，将使新能源汽车成为车市潮流，预计新能源汽车销量在今年会出现爆发式增长，新能源汽车基础设施建设也将日臻完善。而随着汽车4S店传统地位被打破，商家的核心立足点也将从销售转向服务，以互联网、大数据、云计算技术为基础，打通线上线下服务资源，通过品牌化、标准化的线下网点给消费者以良好的体验。

0.5%收费。**大势解析：**近年来，商业银行收费标准不断做出调整，如手机银行转账免费、双免账户、信用卡溢缴款取现等，为消费者带来诸多利好。其实，取消收费项目是一种倒逼的手段，不仅让消费者少了一笔开销，也使得银行重新回归用服务吸引客户。在互联网的冲击之下，未来银行也将更倾向于用优质服务增加银行收益的方式，使得行业健康持续发展。

序言 2018：

在互联网金融行业经历监管整治的背景下，今年互联网金融各行业将迎来行业洗牌、优胜劣汰的过程，预计今年监管层将出台更多的监管细则，逐步将互联网金融全面纳入正规金融监管体系，走上合规之路。而互联网金融行业的监管不断规范，也将增强消费者对互联网金融产品的认可，使消费金融行业继续显现景气局面。

同时，绿色金融、智慧金融也毫无疑问地将延续2017年的热潮，合规整改、服务环保企业、布局智能网点、健全征信体系有望成为今年金融发展的关键词。此外，在消费观念不断转变、居民收入持续增加、消费金融产品和服务快速创新的背景下，消费金融领域存在很大提升空间，预计2018年消费金融行业有望持续增长，市场规模将进一步扩大。

财智汇

栏目记者 苏立萌



当理财投资成为都市人的一种生活方式，如何规避误区，理性投资，考验着每个人的财商与智慧。

本报推出《财智汇》栏目，汇聚行业菁英智汇，把脉投资热点，帮你提高财商，轻松理财。

本期理财专家：尹珊

中原银行郑州分行财富管理中心贵宾理财经理

Q：春节期间，适合购买哪些类型的银行理财产品？节日理财产品应提前多久购买？

答：春节前，适合购买银行发行的节日专属封闭式理财+开放式理财，做好长短期搭配，既能锁定长期理财收益，又能解决临时资金周转的难题。此外，临近春节，各大银行会推出一些节日理财产品，一般预期年化收益相对常规理财稍高一些，在理财产品额度充足的情况下，建议客户于募集期结束前一两天购买，因为节假日期间有些产品募集期较长。在持有时间方面，建议客户首先对自己新的一年做一个整体的理财计划，并根据自己的计划做一个资产的长短期搭配，同时做好资产的全面配置。

Q：有人认为购买基金后，长期持有才能赚更多。基金持有期真的越长越好吗？

答：第一，基金持有期多长合适，要看行情。一般来说，牛市中，基金持有时间越长收益越大，但在熊市中，基金持有时间越长，收益会越小，可能还会出现亏损。

第二，需要分清基金类型。总体来看，货币基金等低风险、低收益的基金适合长期持有，股票类基金等高风险、高收益类型的基金不适合长期持有。建议根据所购基金的类型，结合市场走势，调整好赎回期。在此提示，基金的过往业绩并不代表未来业绩。

第三，基金不同于国债、银行理财等投资方式，不是买了后就可以不管不问，坐等收益和本金。由于现在资本市场尚有不完善的地方，市场有时会波动很大的情况，所以，购买基金后，一定要关注整个证券市场的走势情况。

第四，买了基金后，还要时常关注基金经理、基金净值等因素的变动情况，毕竟，基金经理投资风格的变化会影响基金盈利水平。

Q：在选购贵金属产品时，有哪些需要注意的地方？贵金属产品适合哪类人群？

答：对于实物贵金属投资，有一部分客户存在着一种误区，认为只要是黄金等贵金属，就一定有升值空间和投资价值。事实上，不同的贵金属产品在作为投资或收藏时，存在着很大的差别。对一般投资者而言，最好的实物贵金属投资品种就是直接购买投资性金条。黄金的保值增值作用是一个应对货币不足的长期抗通胀的标的物，适合中长期持有。其次，对于收藏类金银币，要看发行机构，中国人民银行、中国金币总公司发行的会比较有权威和收藏意义。对于非实物贵金属投资，可以选择类似黄金定投的产品，如中原银行的积存金业务。在节假日期间，有送朋友、家人、客户礼品需求的客户可选择有纪念意义的节日类贵金属，不仅性价比高，同时有收藏和纪念意义。

金融资讯

工商银行上门服务暖人心

本报讯（记者 张慧）近日，记者从工商银行河南分行营业部获悉，该行财富广场支行一名客户经理不畏严寒，为焦急等待中的客户上门服务，及时满足了客户需求。其热情的服务和耐心的指导，赢得了客户的赞赏和信任。

据了解，在前段的大雪天气期间，一位客户急需办理境外汇款业务，但因行动不便，无法到网点办理业务。得知消息后，该行财富广场支行的客户经理利用午休时间，上门指导客户网银操作。在该客户经理耐心指导和热心帮助下，客户顺利完成境外汇款，针对客户的其他问题，该客户经理也一一细心解答，让客户大为赞赏，对工商银行也更加认可。

优质的服务不仅是工商银行从业人员专业精神的表现，更是吸引客户的品牌。该行将继续加强从业人员对业务流程、产品知识等全方位综合性的学习和掌握，为客户提供更专业的服务，为旺季营销做好充足的准备。

又讯近日，工行河南省分行营业部开展了“工行助您健康行”活动，在寒冷冬季为客户送上健康，同时，还在融e联平台“工银郑州”公众号上搭建了“特惠体验”专区，提高客户参与体验。

客户可下载融e联客户端参与活动，在订阅号中关注“工银郑州”公众号，点击“体验购”——“1分钟健康体检”——“立即购买”，完成支付后即可领取活动礼品。据悉，活动期间，凡电子银行新注册客户，关注融e联“工银郑州”公众号并通过“1分钟健康体检”链接支付0.01元，即可领取1个防霾口罩。