

—金融快报—

银行联手打造“爱心递贷”

7月30日,旨在帮助普通老百姓解决从买房卖房到各种贷款问题的免费爱心公益平台“爱心递贷”正式亮相。“爱心递贷”由河南电视台8套节目《DV观察》联合光大银行、工商银行、邮政储蓄等银行共同打造,该节目将在《DV观察》中定期开辟独立版块,免费发布各种二手房房源信息,举办公开、透明的“二手房自由交易见面会”,让老百姓在买房、卖房过程中,省时、省力、省心,远离欺诈、忽悠和不合理收费。光大银行负责人表示,“爱心递贷”更加贴近当地老百姓的生活,与光大银行个人业务的宗旨相契合,将使个人信贷业务更加深入人心。“爱心递贷”节目已经在位于大石桥的市工行金水支行老营业厅开设专门的服务场所,并于每周六举办丰富多彩的活动。

倪子

平安举办少儿家庭才艺赛

7月28日,平安人寿河南分公司举办平安少儿家庭才艺大赛中西区决赛。来自中西区八省的12个平安家庭在这里秀出自己的家庭风采。本次比赛历经3个月时间,仅河南赛区就收到了一万多份报名表,经过中国平安中西区各分公司组织的层层选拔,12组优秀的选手脱颖而出,争夺区域决赛桂冠。为了使演出更加精彩,活动合作方深圳卫视《饭没了秀》栏目组特派由7位导演组成的项目组,提前8天就来到郑州进行筹备。该活动是2009平安人寿第十四届客户服务节活动的一部分。继2008年举办家庭才艺大赛收到良好效果之后,今年平安人寿再度联合深圳卫视举办“平安家庭”才艺大赛,通过这一平台,展现平安客户家庭丰富的才艺特色。

张凯



“稳健理财”打新股

今年上半年,国内A股一路高歌猛进,近期更是逼近3400点,而国内、国际经济形势虽然有所好转,但是经济形势仍然不是非常明朗。随着股票市场的不断上涨,风险也在不断积累,一些稳健型投资者将目光转向了稳健的投资方向,如打新股,或投资于一些银行发行的信贷资产型产品。

中信银行于近日推出的稳健理财计划,在投资方向上,紧紧抓住了IPO重启的市场机会,融合了打新股和信贷资产投资的优势,顺应了目前稳健投资者的偏好,把握了市场热点。

中信银行是国内最早推出打新股理财产品的银行,享有“打新专家”的美誉。据中信银行专家介绍,稳健理财将发挥中信银行在新股理财方面的专家优势和资源优势,全面把握新股申购机会,提升稳健理

财计划的收益。

据中信银行金融理财师介绍,与单纯的打新股产品比较,稳健理财资金使用效率更高。由于二级市场风云突变,新股的发行频率会受到监管政策的制约,同时新股溢价会受到二级市场整体环境的影响,如果发生上述情况时,则稳健理财的安全垫效应将及时体现,客户即使不能获得新股的超额收益,也依然能够享受信贷资产所带来的稳定收益。

专业人士表示,由于中信银行稳健理财主要特点是投资方向全面覆盖打新股、信贷资产、债券和票据这些风险较低的品种,并能够根据市场变化随时灵活调整投资策略。近期,IPO重启,中信银行稳健理财率先发力,利用其丰富的打新渠道,紧紧抓住打新机会,将继续领跑市场。

倪子

本期专家



潘明权 中信银行郑州分行理财经理,CFP金融理财师,7年银行从业经历,精通证券、基金、外汇、保险、金融衍生品等多种金融产品,擅长为客户制定投资规划。

理财资讯

短期理财产品收益率上升

股市回暖带动短期银行理财产品市场。截至目前,银行3个月期以下理财产品数量已经占到产品总数的50%。不仅数量众多,近来包括工行在内的多家银行上调了短期理财产品收益率。从各种迹象上看,银行理财产品收益率萎缩的时代暂告结束。

A股市场的火热带动了投资者的投资热情,而对于经常进出股市的资金来说,银行短期理财产品已经成为这些资金“歇脚”的最佳去处。今年上半年,多家银行为满足客户对资金流动性的需求,大量发行短期(含超短期)理财产品。据普益财富数据显示,2009年上半年,1

个月(含)期以下理财产品市场占比为22.88%;1个月至3个月(含)期理财产品市场占比为27.63%,两项产品数量总计超过50%,足以证明短期产品占据银行理财市场的半壁江山,而在2008年,3个月(含)期以下理财产品市场占比仅为38.4%。

数量增长的同时,由于投资市场行情回暖,短期理财产品收益率普遍提高。数据显示,在理财产品收益水平方面,目前1个月期理财产品平均预期年收益率为1.63%,较今年年初1.2%的收益增长0.43%。同时,由于市场回暖,银行纷纷提高短期理财产品预期收

益率。

“相比之下,当前短期理财市场收益率还是不低的,如果投资者短期内有闲置的资金,可以考虑购买7天滚动型保本型理财产品。”对此,中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇这样表示。而某股份制商业银行理财经理则表示,依照目前活期存款利率为0.36%,1个月期以下理财产品收益维持在1.6%计算,两者收益率相差4.4倍,而滚动型理财产品主要投资票据市场,风险又较低,适宜对资金流动性要求较高的客户投资。

倪子

招商银行

用电子产品营造轻松生活

想买一件称心如意的商品,你有几种购买途径?费时费力地挨家挨户寻找?还是悠闲地坐在家,听着音乐,喝着咖啡,轻点鼠标,直接在网上选购?随着电子商务的发展,越来越多的人成为网上购物的铁杆粉丝。7月31日上午,招商银行郑州分行举办电子商务业务推介会。该行工作人员详细介绍了招商银行推出的网上支付、电话支付、团体支付通等电子支付产品,以及专门解决中小企业融资难的贷款产品“周转易”。

晚报记者 倪子 通讯员 赵磊

航空电子客票服务创先河

电子商务是网上支付的商业基础。随着互联网新经济浪潮的高涨,电子商务的蓬勃态势和积极前景向支付基础平台的建设提出了要求,促成了网上支付的诞生。

当天,来自招商银行总行零售银行部的刘宇恒介绍了该行电子商务的发展历程。他说,1997年,招商银行在国内率先推出自己的网上银行——“一网通”。1998年,“一网通——网上支付”投入运行,成为国内首家在互联网上提供支付服务的银行。1998年4月16日,深圳彭先生通过招商银行“一网通”购

买了一批价值300元的VCD光碟,标志着国内首家使用银行卡进行网上支付购物付款系统正式开通。从国内第一笔网上支付交易算起,中国电子商务不断成长壮大,至今已走过辉煌发展的10年。

2000年,招行携手南方航空公司,率先推出航空电子客票服务,开辟了全新的航空售票模式。至今,招行航空电子客票支付体系不断地完善和创新,实现了对B2B和B2C的全面支持,应用个人和公司借记卡、网上支付卡、信用卡多品种支付方式,并在支付工具上不断创新。

电子商务产品种类丰富

刘宇恒说,目前招商银行网上商户超过1000家,国内知名网站全都是招商银行的网上客户。该行培养了一大批优质客户,拥有1500万的网银用户,600万的专业版证书用户。2008年,招商银行网上支付近1亿笔,金额超过500亿元,网上交易金额超过3万亿元。目前,招行已成为国内最大的电子客票服务银行,每月支付额超过十亿元。其中,该行推出的“4+3”电子商务解决方案独具特色。

“4个所有是指支持B2C、B2B、C2C等所有电子商务模式;支持电脑、电话、手机等用户渠道;支持商户采取所有技术平台和开发工具与招商银行实现对

接;支持借记卡、信用卡、个人账户、公司账户等所有类型的结算账户。3个统一则是指统一的账户体系、商户接口、安全机制。”刘宇恒说。

此外,招商银行还开发了专门针对公对公客户的账户支付卡——团体支付通。该业务的使用人仅能通过电子商务专业版进行网上支付,并且限制了支付商户范围,仅能对深航、南航、国航等航空公司的网上交易进行支付,不能用于淘宝网、当当网等非航空商户的网上支付。“团体支付通不能进行网上转账、ATM、POS等非网上支付业务,真正实现了资金的‘专入专款专用’。”该行的工作人员介绍说。

盘活资产实现企业经营周转

目前,不少中小企业都面临融资难的困境。招商银行推出全新个人经营贷款产品——“周转易”,用于个人贷款支持中小企业发展。据了解,“周转易”产品主要针对大型企业下游分销渠道中的小企业、微小企业甚至个体经营者,用以日常性采购资金的周转需求。

“‘周转易’最大的亮点就是客户可以享受最长50天的免息期,延后结算到期后转化为正常的个

人经营性贷款。”该工作人员说,一般情况下,50天之内,大多数企业的资金已经回笼,那么,在这50天的免息期内,相当于企业向银行免费贷款了50天。

该工作人员说:“‘周转易’直接嵌入上、下游企业间的供应链条,以延后支付额度和个人经营贷款连接企业和经销商,帮助经营者随时填补资金缺口,加快资金及货物的周转,盘活小企业主的个人资产,非常适用于小企业的经营周转。”

