

# 存款利率年内或扩至1.2倍

## 利率市场化多点推进,小银行面临更大经营风险

2012年6月,存款利率浮动区间扩至1.1倍,被视为央行利率市场化的重大突破。时间已经走过近一年,今年央行在推动利率市场化方面是否有进一步动作,受到市场的广泛关注。业内人士认为,除了相关的基础性建设会继续推动之外,年内存款利率的上限可能继续放开。据预计,存款利率上限今年有望扩大至基准利率的1.2倍。

### 买商业医保非越多越好

医保本身可报销部分门诊、住院等费用的基础上,适当补充部分商业医疗保险是必要的,而商业医疗保险主要有意外医疗保险、住院医疗险,一个理赔重点在于“意外”,一个在于“住院”。不过专家提醒,上述两个险种并不矛盾,可以同时购买,但是可能会产生重复理赔的情况,多出部分保险公司不赔。

根据保险补偿原则,报销总额不超过发票的总金额,且医疗保险均是凭发票报销,专家建议,商业医保保额按需购买即可,不是买得越多越好。

(周慧)

### 医保理赔有赔付限制

“如同医保有起付线,商业医疗保险有一个免赔额和赔付比例的限制。”新华保险理赔专家表示,一般而言,如果被保人因疾病或者意外住院治疗,公司对于超过500元以上的医疗费用,再扣除社保规定的自费自付部分及床位费,按相应的比例进行赔付,床位费限额20元/天;如果被保人因意外受伤,无论在门诊还是住院所花费的医疗费用,公司对超过50元以上的医疗费用,再扣除社保规定的自费自付部分,按相应的80%进行赔付。

据统计,平均一次的住院费用约为13000-15000元,专业人士表示,按照这个标准计算,6000元的保额可以涵盖除去社保范围内用药以及医保报销之后的费用,所以商业医保的保额一般买到6000元至1万元即可。

不过专家提醒,由于报销型的商业医疗险都是一年一保,过了65岁,保险公司或不再承保。

(周慧)

利率市场化,扩大存贷款利率的浮动区间,这是市场化改革的题中之意。利率市场化有利于价格发现,纠正资金价格“双轨制”和市场的扭曲现象,并形成有效的货币政策传导机制。对此,各方已达成共识。当前的争论点在于,何为进一步扩大存款利率波动范围的合适时机?

央行调统司司长盛松成近日以个人名义发表的文章中认为,要进一步推进利率市场化,强化金融机构财务约束,增强市场配

置资金作用,促进经济发展和经济结构转型。

目前看,亟待推进的工作包括:确立统一的市场基准利率,提高债券市场的深度和广度,构建完善的国债收益率曲线,为利率市场化提供市场定价基础;在与金融机构和广大金融消费者充分沟通的基础上,尽快择机推出存款保险制度,与金融机构破产制度共同作用,完善金融机构有序退出的程序。

年存款利率上限上浮之后,

银行业金融机构的存款利率按照期限结构的不同,出现了一定差异,但同类型机构之间并无差异性。其中,小型银行将各档次存款利率全部上浮到顶;中型股份制银行有选择性地部分档次存款利率上浮到顶;而大型银行则逐步调一致地将利率维持在略高于基准的水平上。

去年利率市场化步伐加快,今年一季度,利率浮动引发的资金成本上升,盈利空间缩小趋势已开始显现,但尚在银行能力可

控范围内。

而若存款利率上浮区间进一步扩大至1.2倍的话,银行是否会遭遇更大的冲击?专家指出,对银行的影响要区分来看。一方面,从银行规模角度,整体而言会扩大小银行的经营风险,因为面对利率市场化小银行的调整空间较小。同时还取决于不同银行的客户群体和资金构成。另一方面,从时间维度,短期内对银行可能形成冲击,但是中期在算清成本收益后,银行就会适应这一环境并去积极调整。(郑全)



### 职场新人告别月光

## 实现买房梦强制存款是第一步

&gt;&gt;月光族

### 工资卡捆绑定期存款

【代表案例】某公司财务人员阿瑾,今年24岁,税后月收入3000元。平时花费:与同事合租房租500元/月,每月固定伙食费500元;其他支出:买东西、衣服、化妆品、去美容院等一共花费1500元。每月月底最多的时候也只能剩500元。怎么才能改变月光的现象?

【理财建议】像阿瑾这样的年轻人,由于刚刚毕业尚未满一年,每月收入有限,由于在个人生活、工作及赡养父母上没有任何压力,导致职场新人将每月的收入全部用于消费和享受。如果要想在自己毕业一年后能够有

所积蓄,职场新人首先应改变个人消费观和享乐观。

理财师建议,其生活费用标准需要重新规划,通常来说,日常生活费用即房租、水电、通信费及吃喝拉撒等,这部分开支控制在月收入的30%至40%左右,即1000元至1200元;其次,坚持强制性储蓄,这部分资金占月收入的10%至20%。

储蓄可以通过工资卡捆绑定期存款,每月自动扣除转定存外,还可以通过“基金定投”的方式来实现;最后,每月仍可以留出少数资金作为活动费用,比如朋友聚会等,做为工作之外难免的一些应酬支出。

&gt;&gt;两人世界

### 攒钱买房算在先

【代表案例】

赵小姐,今年26岁,男朋友28岁,自己在一家国有企业上班,月收入税后5000元,男友在一家私营企业上班月收入6000元。目前现金存款30000元。平时日常开销每月两人租房和其他花费约3000元。打算明年购房结婚,如何能够在这两年将首付和婚礼费用备齐?

【理财建议】

根据赵小姐两人的情况可以看出,目前他们正处于经济收入逐渐增加且生活慢慢趋向稳定的阶段。一般来说,这一阶段的年轻人面临着结婚生子的现实问题,最先需要解决的便是购房问题。为此,理财师建议,这一阶段的理财核心为购房装修、办理婚宴及应急资金,

而重点则放在家庭储蓄和合理安排小家庭建设的支出方面。

平时消费要尽量避免不必要的额外开支,应以“先买房”为重。具体理财建议:现有30000元的现金存款,可以拿出20000元作为应急资金,以防急用所需;而剩下的10000元可以考虑为两个人分别购买一份商业保险。险种选择上,以纯保障型险种为主,包含重疾险,同时各自添加一份意外险种。

理财师表示,如果要获取年投资回报率在10%以上,可以将每月8000元的剩余资金有选择性地搭配着投资:比如配置灵活型“基金定投”、“贵金属定投”,进行股票投资或购买一定的人民币理财产品。

(程欣)

## 红星地产全面进军商业领域

4月26日,首届红星商业品牌发布暨首届商业年度盛典在人民大会堂国宴厅拉开帷幕,上海红星美凯龙企业发展有限公司创始人、董事长车建新先生在发布会上发言,宣布红星地产全面进军商业领域,红星商业将利用自身成本优势与综合体现金回流优势,迎接市场挑战。

在发布会上,车建新先生正式

宣布红星地产全面进军商业地产领域,此举标志着红星地产业务版图的全面拓展,引发行业高度关注。红星地产通过3年半的时间打造了城市综合体开发团队,现在开始进入百货购物中心,打造爱琴海购物中心,据悉,之所以取名“爱琴海”而不是“红星广场”,正是因为定位于休闲娱乐、轻松购物、浪漫体验式城市度假中心。

爱琴海购物中心50%-80%的成本,由地产开发、住宅、商铺、公寓、SOHO等出售获得补贴。由于具有成本优势和城市综合体现金回流优势,并具备天然的5公里半径客流量和天然的广告效应,充足的资金投入营销、赢占市场。

车建新表示,到2020年整个红星美凯龙体系要进入世界500强,

打造中华民族的世界商业品牌,其中家居购物中心要达到200座,百货购物中心达到100座。

今后的8年,红星地产将加快商业地产投资步伐,将京津塘、长三角、西南、东北作为4大战略区域,在一二线城市进行“爱琴海”布局,力争2020年在全国建成100个爱琴海购物中心,为都市居民带来全新消费潮流的优雅体验。

## 纳智捷大7MPV正式到店全面接受预订

预售价19.8-27.8万

近日,记者从东风裕隆获悉,备受关注的全新纳智捷大7MPV现已正式到店,可接受消费者预订。纳智捷大7MPV预售车型价格分别是:精英型19.8万元、商务型21.8万元、豪华型23.8万元、行政型26.8万元、旗舰型27.8万元,共有法瓷白、钛金灰、宝石黑三款颜色供消费者选择。

纳智捷大7 MPV提供4845mm\*1876mm\*1768mm的充盈尺寸,在纳智捷“智慧飞翼”的家族特征统率下,外观大气稳重又不失时尚气息。精致细长的飞翼式水箱护罩,前卫晶钻头灯,一体式对开门把手,隐藏式排气管等细节都体现了这款MPV车型无处不在的尊贵气质。

在动力方面,纳智捷大7MPV

搭载了高科技轻量化材质所打造的全铝合金2.0LMEFI Turbo发动机。纳智捷大7MPV将采用由国际大厂Garrett专门所开发调校的全新五速手自一体变速箱,其小型化和轻量化的双重优势也将使操作更加舒适顺滑便捷。悬挂方面,纳智捷大7MPV将采用前麦弗逊后LB扭力梁式后悬挂的悬挂组合,

将创造出足以媲美欧系车型的完美路性。

随着大7MPV的陆续到店也加快了这款车上市的脚步,相信随着纳智捷大7MPV的加入,将以独特的智慧科技为追求真正多功能用途的消费者带来满足实际需求的全新选择,成为MPV市场智慧时代的全新开拓者。

