

五角度扫描银行结构化理财

在银行理财产品收益率步入下滑通道之时,不少中资银行开始发力结构化理财。此类产品在设计中嵌入了金融衍生工具,到期收益由固定收益证券和金融衍生工具所带来的收益共同决定。因为这类产品并不能一定保证投资收益,有时会亏损本金,因此未受到市场重视。一位银行理财师表示,这类产品具备一定的投资价值,投资者可以从五个

角度全面扫描,选择最适合自己的产品。

首先,产品挂钩标的。结构性产品的最终收益率由挂钩标的的表现决定,此类产品主要挂钩标的有股票、汇率、基金、利率、商品、指数等。银率网理财产品分析师狄麟麟表示,不同类型标的市场有着各自显著不同的市场特性,投资者应该尽量选择熟悉的标的市场挂钩产品,对其走势要有自己的判断。

第二,产品收益类型。与非结构性产品不同,结构性产品的预期收益率通常是一个区间,根据收益区间的不同可将产品分为保本型、保证最低本金型、保证最低收益型和非保本型。但一般风险较低的产品,最高预期收益相对较低。

第三,产品收益结构。普益财富研究员吴沂江表示,产品最终收益率如何与挂钩标的表现相联系,或者

说在怎样的情况下,投资者才能获得高收益。因此,最好选择一款比较容易得到最好收益的品种。

第四,流动性问题。有些产品设计了延期和提前赎回条款,值得留意。

第五,产品费率问题。目前结构性理财产品的费用往往高于普通理财产品,因为投资者需要仔细比较,如果是类似产品可以选择收费较低的银行。(方丽)



平安电销专家 破解车主“三大疑问”

电话车险因价格而迅速走红,但许多车主却有不少疑问,近日平安电话车险的专家针对这些疑问做出了解答。

疑问一:电话车险需要车主上门取单?很多车主在享受电销低价优惠的同时,却放弃了电销的另一便捷服务:送单上门。据介绍,平安电话车险提供送单上门服务,而且为了方便客户识别电销公司的配送人员,平安电销已着手统一全国的快递人员服装及标识,客户若有疑问,可致电平安客服热线95512核实。

疑问二:电话车险是异地投保吗?“我是济南的车主,为什么投保电话打过去是上海的人员帮我办理呢?”王先生有如此疑问。平安电销专家表示,因为电话车险集中运营,所以保险公司使用的呼出电话号码均带有运营中心所在地区号。

如平安电话车险由设在上海的电话销售中心负责和客户进行前期的询价,报价,确认出单等流程,投保后的服务和理赔由当地分公司负责。

疑问三:面对车险理赔,车主能撒手不管吗?车主小李由于上一年的不良理赔记录,续保时各家公司给的保费均比去年高出很多,但小李发现有些出险记录都是编造出来的。平安电销专家介绍,这主要是因为车主为了“省事”把车辆交给维修厂时,这辆车子被人利用反复骗保。其实,有些理赔关键环节需要车主亲自去把关。比如遇到车险事故,车主先经保险公司定损后,自行出钱维修车辆。这样就可以杜绝某些车辆维修机构骗保,从而导致车主在次年续保时遭拒保或车险费率提高的尴尬。

(财金记者 王小平)

创新推出跨行快线产品

华夏银行做好中小企业资金管家

王先生是一家拥有20余家门店的连锁餐饮公司老板。随着业务不断增加,资金结算上的烦恼也逐渐增多。连锁餐饮公司现金流量大,为保证销售资金的安全和集中使用资金,王先生要求各连锁店每天将现金营业款存入当地以他本人名义开立的银行卡中。由于开户行在多家银行,导致资金非常分散,增加了财务人员到账、划款

和资金统一管理的难度。

近期,华夏银行济南分行产品专家向王先生推荐了“华夏龙网”跨行快线产品。王先生试用后发现,“华夏龙网”跨行快线不仅实现了对各银行账户资金的统一归集,并且资金实时到账,还不收取资金归集手续费,彻底解决了他资金结算的烦恼。同时,他还能根据资金情况进行相应的理财

规划,例如通过华夏银行网银购买“天天利”理财产品等,有效提高了资金效益。

据华夏银行济南分行相关业务负责人介绍,“华夏龙网”跨行快线是华夏银行为方便小微成长型连锁企业集中管理资金,创新推出的网银服务,可为连锁企业提供将他行资金转入华夏银行账户的服务,被归集账户可以是本行账户,也可以是其他行账户,有效

满足了客户加强现金收支管理和财务集中的需求。华夏银行网银跨行资金归集资金实时到账功能,有效提高了连锁企业资金结算效率,而且该行业是业内为数不多的暂免手续费的银行之一,也为正处于成长期的小微企业降低了转账成本。业内人士认为,跨行快线将成为华夏银行帮助成长型中小企业做大做强的利器。(财金记者 王小平)

心系花农 平阴联社普及反假币知识

“赵叔您看,这是水印图案,它立体感很强、透光性也很好……”这一幕是平阴县信用合作联社员工耐心细致地向玫瑰花农们宣传反假币知识。近年来,平阴县把玫瑰产业作为富民强县的龙头产业,出台了一系列扶持玫瑰花种植和玫瑰花深加工的优惠政策,玫瑰花种植规模不断扩大,已遍布到全县11个乡镇,总面积达2.2万亩,农民的土地里产出了彩色的“金子”。5月份是玫瑰花收获和交易的旺月,现金需求量大,

现金交易频繁,平阴联社以此为契机,大力向花农普及反假币知识。

平阴联社在各营业网点LED显示屏上滚动播放“反假货币,人人有责”的标语;内勤员工利用真假币实物对照图向花农们耐心细致的讲解“一摸”(用手触摸真、假币的纸张)、“二看”(观察钱币的颜色、图案、纹路)、“三听”(用耳朵分别真假币纸质摩擦发出的声音)的假币识别方法;该联社还组织“心系花农”的交流活

市、花农家中、加工工厂散发人民币防伪知识手册,解答花农生活中遇到的反假币疑难问题。

通过此次反假币活动的有效开展,使花农们充分认识到假币的危害,让花农们掌握了假币识别方法,提高了自我防范能力,不仅减少了花农们的损失,还有效遏制了假币在市场上的横行,有效维护了农村金融市场的稳定,为玫瑰产业的健康发展保驾护航。

(平阴联社 熊长治 张莹莹)



中行济南分行三方存管送大礼

日前,中国银行济南分行针对第三方存管客户推出系列优惠活动,回报客户长久以来的支持。

首先,凡在中国银行开卡且指定招商证券为托管券商的三方存管客户,均可享受济南合作免费游园优惠(最多一卡三人)。

其次,开户不出门,业务不离户,中国银行携手招

商证券,走进单位、社区、家庭,办理证券开户业务,有需要可以直接联系中国银行济南分行。最后,中行济南分行还推出了“情系港澳台,投资跨海峡”活动,欢迎广大港澳台客户前来办理第三方存管业务。

活动详情敬请咨询中国银行济南地区各大营业网点或致电0531-86995255。

多样化产品解决企业融资难题

——天津银行济南分行三周年纪实

天津银行济南分行成立以来,经历了三年的发展,立足济南市场,服务省内经济,通过多样化产品解决企业融资难题。用贷款解决企业一般流动资金需求,用票据解决企业结算及上下游融资需求,用债务融资工具解决企业直接融资需求,用贸易融资解决企业国内外贸易需求。

截至2013年4月末,济南分行各项存款总额131.3亿元,企业贷款总额63.4亿元,资产总额247亿元,累计实现利润1.49亿元,在全省范围

内,有业务余额授信客户400余户,授信总量达到180亿元,其中济南本地授信客户100余户,授信总量达到40亿元,并且以中小企业为主。目前该行在山东已经发展出贷款、银承、商票、债务融资及贸易融资等五大融资渠道,各主要产品项下根据担保方式及贸易关系又分别有应收账款质押、货押、票据质押、保贴、直贴等细化产品。

据了解,该行从经营单位到管理部门,对核心客户的维护都十分重视,由经营

单位提出企业融资需求,掌握企业经营状况、贸易特点,由管理部门设计融资方案,做到一户一策,通过更多的产品组合,根据切实的贸易背景,在复杂多变的经济环境下,为中小企业解决融资问题,实现银企共赢。2012年,天津银行济南分行荣获“支持济南实体经济发展奖”。

同时,该行以政府为依托,积极介入济南各区及省内各地金融职能部门,建立良好的政银关系,更好的服务济南市及省内经济发展,通过有

效的名单制营销切实为需要资金、信用良好的中小企业服务。从省内重点战略新兴产业项目、流动资金重点需求企业名录、济南市重点建设项目清单、各地银企会企业名录入手,支持省内重点项目建设、服务广大中小企业。

天津银行济南分行相关负责人表示,该行将不断提升服务质量,用更精细化的方案,更多的产品不断提升天津银行品牌形象,为省内经济发展贡献力量。

(财金记者 薛志涛)

光大银行首推小微“互助金”

钱经理在北京经营茶叶批发和零售,今年3月新茶上市前,钱经理就早早谈好了新茶收购计划,但同时也为购货款短缺发愁。一筹莫展之际,光大银行的小微“互助金”业务让他看到了希望。

资金短缺是小微企业经常面临的问题。向亲戚朋友借,难!找典当行,没有抵押物!找担保公司,收费高!组团向银行贷款,难以凑齐资质足够的生意伙伴,更难通过一己之力降低生意伙伴贷款违约风险。光大银行最近推出的小微“互助金”贷款产品,或可缓

解小微企业主的这些烦恼。

据了解,光大银行的小微“互助金”业务是光大银行针对同一商会、协会、市场的经营者推出的免抵押的贷款模式。由商会、协会、市场推荐或组织,光大银行甄选,小微企业主组成“互助社”,各出资一定比例的金额组成“互助金”池,以“互助金”池等为主要担保方式,光大银行向小微企业主发放最高300万的经营类贷款。

钱经理发现,“互助社”成立后,商会、协会等和银行会共同参与日常管理工作,

关注产业动向,经营环境、小微企业经营状况、贷款资金用途等,可以大大降低小微企业主贷款违约风险。

借助光大银行专业的小微团队及标准化的高效审批流程,茶叶协会小微“互助社”及“互助金”池组建迅速,很快,包括钱经理在内的30多名经销茶叶的小微企业主,获得了自己需要的银行贷款。

拿到贷款后,钱经理惊喜地发现,“互助社”会员在获得贷款的同时,还可以享受专门为会员量身打造的,

包括融资、结算、理财在内的综合金融服务。“每过一段时间,光大银行会为我们提供行业发展动向、国家政策导向等信息;还有结算服务,既可以通过阳光支付易电话支付终端,也可以通过企业家网银进行操作,还可以享受免费资金归集服务;还有理财服务,帮助我们将短期不动用的大额资金投资到短期银行理财产品,提高资金使用效率。”钱经理高兴地说,“借助‘互助社’平台,小微企业主在光大银行享受到了大企业才能有的尊贵待遇。”

业内权威人士表示,光大银行此次推出的小微“互助金”切实满足了以商圈形式存在的小微企业需求,是小微融资领域又一实质性进步。“主要表现在推动银行与商会、协会等深度合作,完善了市场上现有的小微企业主抱团贷款模式,大胆设计了更专业的‘互助金’池担保方式,深层次开发了商圈这一商业形态所蕴含的潜在优势,更符合小微企业需求。”

据了解,除了小微“互助

金”,光大银行秉承经济价值与社会责任相结合的企业文化,以“阳光助业贷”为品牌,近年来陆续开发出满足小微企业不同需求的多种贷款模式,包括2012年推出并大获成功的链式快贷、房抵快贷、POS快贷等,有效改善了小微企业生存环境,活跃了市场经济,推动了衣食住行等国民经济重点发展的大消费行业的快速发展。

Bank 中国光大银行 共享阳光·创新生活