

# 装刷卡POS机,一定要先选对渠道

## 通过银行或银行合作收单外包服务机构办理最可靠

财金记者 程立龙

随着银行卡的普及,刷卡消费已经成为广大群众常用的支付方式,越来越多的商家希望申请成为银行卡特约商户、安装刷卡POS机,更好地为客户服务。但是如何申请安装POS机呢?记者咨询了中国银联山东分公司相关人士。

中国银联山东分公司工作人员表示,商家只要在当地依法注册,有固定的营业场所,具备持续经营能力,能提供相关申请材料,均可向商家的开户银行申请成为银行卡特约商户。

此外,商户也可以通过与银行签约合作的专门从事银联卡特约商户拓展和受理机具布放的收单外包服务机构

办理该项业务,当前已经有9家收单外包服务机构和各家银行开展了合作。

同时,山东银联相关人士也指出,目前,市场上有一些机构或公司利用虚假广告、违规扣率、兜售POS机等方式从事银行卡特约商户拓展和受理机具布放业务,给山东银行卡产业的健康发展带来了不利影响,同时也为商家的资金安全带来隐患。为此,山东银联提醒广大商家选择银行或正规的收单外包服务公司申请安装刷卡POS机,谨防上当受骗,避免经济损失。

目前和银行合作的9家收单外包服务公司分别是:

1.银联商务有限公司,客服电话95534;2.山东运达电子商务有限公司,客服电话0531-55636867; 3.杉德银卡通信息服务有限公司,客服电话4008808533;4.济南信连银技术有限公司,客服电话4000016000;5.山东融联电子商务有限公司,客服电话0533-3199663;6.汉鑫商务科技有限公司,客服电话4008180500;7.山东商联百卡通电子支付技术服务有限公司,客服电话0531-86916755;8.山东运通商务有限公司,客服电话0633-8033699;9.深圳冠日凯润技术有限公司济南分公司,客服电话0531-68660866。

财经播报

### 一年定期债持续升温 广发集利发行引热捧

“定期开放”作为债基的一种新类型正在迅速流行,上周一起通过工行、广发基金网上交易系统发行的广发集利一年定期开放债基就引发市场热捧。拟任基金经理代宇执掌的广发聚利上半年收益率5.98%,居同类基金第三;去年收益率13.11%,居110只同类基金第三。

### 国内首只目标触发基金 融通首创8月1日起发行

8月1日至28日,融通通泽混合基金通过工商银行、融通直销等机构发行,最低认购额1000元。这是国内首只引入自动清盘机制的公募基金,当其累计净值连续3个工作日高于1.1元或者封闭期超过一年时,将会主动清盘。其还规定了目标收益率,争取一年内收益8%。

### 长城强收益定期开放 8月8日起发行

集流动性与收益性于一体的定期开放债基,逐渐跃升为大众理财新宠。长城基金继“岁岁金”后精心打造的“定开纯债”——长城强收益定期开放债基将于8月8日起发行。由“2012年度债券基金冠军经理”钟光正执掌,其管理的“长城积极增利债基”去年回报率超12%,居同类首位。

### 国家信息中心: 下半年外贸与消费 增速将放缓

国家信息中心7日发布报告预测,下半年我国对外贸易面临的外部环境不容乐观,人民币汇率升值滞后影响显现,进出口增速将进一步下滑。在消费方面,城乡居民收入增速下滑将不利于消费稳定增长,但政策助力有望形成新的消费增长引擎。

报告初步预计下半年外贸进出口增速将进一步下滑,全年出口增长9%左右,进口增长7.3%左右,贸易顺差达2800亿美元。报告建议,短期内要保持人民币汇率基本稳定,中期内推动人民币汇率市场化进程,建立由市场决定汇率的机制,由汇率“中间价”逐步市场化入手,增加汇率弹性。同时,注重调整贸易结构,保证一定贸易增长速度。

在消费方面,报告认为,居民收入增长放缓,消费者信心不足和高房价的“挤出效应”将抑制下一阶段消费增长,但国家着力培育信息消费等新增长点,新型城镇化的加快推进有助于消费稳定增长。预计全年社会消费品零售总额名义增长13%左右,实际增长11.3%左右,下半年名义增长略快于上半年,实际增长略慢于上半年。(卢铮)



# 利率市场化助推银行理财转型

在贷款利率完全放开后,银行理财产品作为一种渐进的存款利率市场化的“推手”,也需加快步伐转型。未来,银行理财产品需从当前的固定收益类产品向结构性和资产证券化产品演进。

### 结构性产品或成理财发展方向

银行理财作为中间业务的重要组成部分,目前已成为各家商业银行大力发展的业务之一。数据显示,截至2013年2季度末,银行理财产品市场保持着高速增长,122家商业银行共发行20473款理财产品,环比上升24.65%。与此同时,银行理财市场的存续规模达到9.85万亿元,成为我国财富管理市场上仅次于信托业的第二大资产管理行业。

受日前贷款利率完全放开的影响,银行的利差水平降

低,进而可能进一步压缩贷款为银行带来的收益,加上未来存款利率浮动上限放开的预期,商业银行需摆脱传统依靠存贷款利差作为利润主要来源的模式,积极拓展包括中间业务在内的多渠道以增加银行收入。

某中资行资产管理部负责人指出,目前银行发行理财产品主要是基于完成存贷比考核,即“揽储”目的大于理财投资动力。不过,日后大量的固定收益类产品有望向资产证券化和结构性产品演进,收益附加值低、结构设计简单的产品或将被取代。

### 资产证券化产品 难成规模

实际上,部分银行理财产品已经有了资产证券化的雏形,以银信合作为核心,将信贷资产、新增项目贷款等标准化,经过“过桥”之后,以理财产品的形式,自有资金赎回。

海通证券分析师姜超表示,银行理财产品“资产证券化”有两种模式。一为存量模式,即银行以发起人的名义,将信贷资产交由信托公司包装成信托受益权证,实现信贷资产标准化,经过企业或银行过桥,银行再以代客理财或自有资金名义将受益权证赎回,表内资产转表外与信贷资产收益兼得。

其次,理财产品还可以对接增量资产,比如某企业有融资需求,但银行信贷额度紧张

或者企业不符合信贷政策。银行可以通过信托公司设立单一资金信托,银行把理财产品资金以信托贷款的形式发放给客户。理财客户按比例享有受益权,并承担相应风险。

“商业银行是有动力去发行资产证券化理财产品的,银行通过发行理财产品可将具备较强风险的资产出表,以减轻资本补充的压力。并且,资产证券化令利差收入转化为中间收入,在提高资本周转率的同时,收获了资本回报。不过,受监管严格和融资主体动力不足的影响,该项产品难以在中期内形成规模。”平安银行理财经理刘俊指出。

另外,某券商研究员指出,利率市场化在加速,且2008年后持续的加杠杆令银行存在资产负债改善的需求,资产证券化理财产品具备发展需求。(张芋月)

# 利率市场化改革对A股行情的影响

同业监管,最大的也是短期很难证伪的利空是银行的资产质量,在经济转型中,金融系统风险的清算和暴露在所难免。而银行股在A股主流指数中占比较重,未来市场行情依然谨慎。

另外单纯的利率市场化无法解决中国资源错配的问题,政策制定者所期望的降低企业融资成本的目的难以简单实现。融资成本高、金融资源配置无效归因于制度缺陷,

金融机构都是逐利的,盘活存量支持小企业当前对银行而言不是理性的经济人选择。在高融资成本背后是信贷的结构性失衡——真正的需求者无法拿到贷款,低效部门却可以轻而易举拿到额度。我国银行业是一个封闭的系统,银行专营,没有退出机制,没有实际的竞争和危机感,即使取消了利率管制,价格的信号也无法传递。企业的融资成本制约盈利能力,实体经济无法

因利率市场化而迅速活跃,支撑A股行情的宏观基本面与上市公司经营状况难言乐观。

万家精选股票型基金经理 吴印

下一期:把握政治局会议传递的投资方向



# 建行“购车分期付款”邀您参加齐鲁秋季车展

9月5日至8日,2013年齐鲁秋季汽车展示交易会将在济南拉开帷幕,届时,建设银行山东省分行将在济南舜耕国际会展中心和济南国际会展中心(高新区)设立专门展位,并携手众多汽车品牌推出“龙卡购车分期付款”服务,其中有多款车型办理“建行龙卡分期付款”均可享受“0利息,0手续费”的最大优惠。

时下,随着人们收入水平的提高,汽车早已走进寻常百姓家。但您有没有想过,买车如何支付也有大学问!可以选择一次性付清,银行车贷,银行信用卡分期付款,汽车厂家的金融方案等几种方式。但究竟哪种方式更适合您,相关业内人士作了一番对比。

全额付款输掉机会成本。多数人认为“一手交钱,一

手交货”最省事。而汽车作为耐用消费品,从到手的那天起,已经开始折旧和贬值。同时,购车者可能未考虑这样的问题:全额付款的资金,如果用在其他渠道是否有增值的可能性。

以一辆10万元的车为例,按现行3.5%的一年定期存款利率,年利息收入是3500元。市面上年收益5%左右的银行理财产品不在少数,更不用说贵金属、证券等高收益投资产品。全额付款买车实际上就输掉了这部分投资收益,也就是所谓的“机会成本”。

随着全民消费观念的更新,以金融方式购买汽车的比重也越来越高。建行有关工作人员预测,未来十年国内信贷购车将占汽车销售的60%以上。随着国内信用卡业务的兴

起,信用卡分期付款成为眼下最新兴的购车支付方式。信用卡购车大体有两种类型,一种是抵押担保模式,一种是信用模式。前者类似汽车消费信贷,需抵押、担保,流程相对繁琐。在此,相关业内人士重点推荐无抵押担保模式,即信用模式。理财专家指出,通过信用模式分期付款,实现个人购车愿望,提高生活质量和工作效率,消费的同时还省下了不少费用,是一种不错的理财消费方式。建行已与多个汽车品牌建立合作关系,购车市民可根据自身能力选择12期至36期不等的分期还款,手续方便,又可以缓解资金压力。

而在费用上,市民办理信用卡分期付款通常需向银行支付一定金额的手续费,但年化利率水平远低于汽车贷款。随

着用信用卡分期付款购车的的方式受到消费者热捧,汽车厂商对该渠道也日益倚重,汽车厂商与业务开办早、持卡人规模大的银行合作时,还会补贴费用以支付持卡人手续费,如此一来,持卡人购买指定车型,就实现了零利息零手续费。以山东分行为例,此次参与购车分期活动的有奥迪旗下的十几个车型,东风悦达起亚、丰田旗下也有数个车型参与此次活动。购车人选择不同的车型,享受的分期优惠也各不相同。目前,建行山东省分行在山东银达汽车销售服务有限公司、山东润华天信汽车销售服务有限公司、济南金万通、济南明星丰田汽车销售服务有限公司均有工作人员,可以随时接受咨询和为购车者提供资金帮助。(财金记者 薛志涛)

### 手机银行专属理财 受热捧

理财早市、理财夜市、淘宝理财……个性化理财产品不断推出,受到“上班族”热捧。目前很多银行还推出了手机银行专属理财业务,理财产品年化预期收益率较高,超过绝大多数同期传统理财产品。业内人士提醒消费者,预期高收益率并不等于实际收益率,购买时也要注意产品风险和资金投资去向。

据了解,手机银行专属理财业务是以手机银行客户端为销售渠道的理财产品,为客户随时随地购买理财产品提供便利。目前,工商银行、建设银行、光大银行、民生银行等银行都已经推出了手机银行专属理财业务。据某银行理财经理刘洋介绍,该项业务为银行和客户带来“双赢”。客户看中其高回报和便利性特点,银行也借手机银行专属理财产品维系老客户,拓展新客户,增加手机银行的使用人数。(新华社)