

# 去年烟台房价连涨11个月

## 不少开发商看好2014年市场,调高销售目标

本报1月19日讯(记者 李园园) 18日,国家统计局公布“2013年12月份70个大中城市住宅销售价格变动情况”,其中烟台新建商品住宅价格环比上涨0.7%,同比上涨8.9%。加上2013年12月,2013年烟台房价连续上涨了11个月。

2013年的最后一个月本应为楼市淡季,但烟台楼市热度

不减,依然顺势升温。国家统计局数据显示,上月烟台新建商品住宅环比上涨0.7%,同比上涨8.9%,不论是环比涨幅还是同比涨幅,都位于2013年单月涨幅的前列。

从国家统计局公布的各月数据来看,除了2013年1月份,烟台新建商品住宅价格环比持平外,2013年2-12月份环比价格都

有不同程度涨幅,其中从2013年下半年开始,每月的环比涨幅都在0.6%及以上,8月份的价格环比上涨1.1%。与此同时,2013年新建商品住宅的同比价格也在迅速升高,除了1月份烟台新建商品住宅价格同比下降0.3%外,从2月份开始,同比价格都比上一年要高不少,同比涨幅幅度月月扩大。其中,10月同比上涨7.8%,11

月同比上涨8.5%,12月同比上涨8.9%。

价格上涨的背后,是成交量的支撑。去年11月份,楼市成交量创下近两年来单月成交量的最高峰。去年12月,继续延续楼市的“疯狂”,淡季不淡。受年末冲量、项目集中网签和开发商抓紧推盘等因素影响,去年12月推盘入市项目较多,烟台六区共有14个

楼盘开盘加推。同策数据显示,去年12月,六区房地产共成交4827套,其中福山区依靠区域内多个刚需项目集中入市开盘热销,成交量高达1532套。

“涨”字领跑2013年全年,烟台不少开发商赚得“腰包鼓鼓”。对2014年市场,各开发商也比较看好,有的已经调高楼盘价位,还有不少已调高销售目标。

## 商业银行代理保险业务出新规

# 拿回核保权,保险公司“硬气”了



此次新规出台,对保险公司有一定的好处。图为顾客在保险公司咨询业务。本报记者 韩逸摄

本报1月19日讯(记者 姜宁)

16日,中国保监会和中国银监会联合发布《关于进一步规范商业银行代理保险业务销售行为的通知》,这一银保新规将于今年4月1日起实施。在新规中,原本由各家银行代劳的系统自动核保现场出单工作,又归为保险公司核保。“核保权归属保险公司后,银行代销保险产品的权责就减轻了,银行以后也就不那么“牛气”了。”一家内资保险公司的负责人说。

17日,在烟台一家外资保险公司里,负责人说,在省公司转发了保监会下达的银保业务新规之后,新规马上引起了公司的讨论,很多人都认为,此次保险新规将使得银行不那么“牛气”了。“现在,像我们这种中小型公司,银保业务还是银行方面占了主导权,银行可以通过系统自动核保现场出单,弱化了保险公司的作用。”但是,在新规出台之后,情形就变了:保险公司人工核保,核保中保险公司应对投保产品的适合性、投保信息、签名等进行复核。

而在另外一家中资保险公司的负责人看来,新规出台后的最大变化,便是银行和保险公司的身份地位发生了调转。“在新规下达前,银行代卖我们的产品,还要收取高额的代销费用,保险公司很多都是设计了产品,给别人做了嫁衣,让银行赚了钱。而在新规出台后,银保投保客户开始更多地面对保险公司,银行更多的是起一个搭桥牵线的作用。”

延伸阅读

## 银保驻点禁令依然没松动

“16日下发的新规和去年的《征求意见稿》最大的区别,就是删去了‘放开银保驻点咨询的条件’这一条款。”保险公司相关负责人说。

而在此次新规发布后,银监会相关负责人在答记者问时曾解释称,驻点情况依然没有放开,是考虑到风险

和责任的分担明细问题,有利于银行培养自身的销售管理能力和有效进行风险隔离。

烟台市保险行业协会统计数据显示,从2010年开始,虽然总保费收入继续上升,但是本市银保业务收入连年下降。在寿险保险公司

看来,造成这一问题的主要原因是,监管部门杜绝了保险营销员驻点银行销售保险。这增加了成本,还减少了收益。

在很多保险公司经营者看来,如果不放开驻点,首先是银保收入难以提升,再就是权责问题依然难以划分。

## 其实银行早有后招防范

在南大街一家大型国有银行的营业厅内,当听说记者要来存钱,银行柜员便向记者推销起了一款理财类保险产品,并且说,这是银行自己设计的产品。“我们银行和这家保险公司属于一个集团,其实就是我们自己的产品,安全性收益性各方面都

要好得多。”

据了解,自去年建信人寿登陆烟台保险市场之后,中国工商银行的工银安盛保险公司,中国农业银行的农银保险公司,中国银行的银信保险,中国建设银行的建信人寿保险公司纷纷入驻烟台。

相关新闻

## 银保代销产品中保障类不低于20%

本报1月19日讯(记者 姜宁) 按往常情况,银行到了年中年末会集中冲击完成任务,但是今年年初,各家商业银行又被压了一堆任务出来,只不过这次是集中突击办理信用卡。

“刚刚压下来办理信用卡的任务,办理一张能给小礼物,要是办理得多,还有别的赠品。”一家股份制商业银

行的信用卡部工作人员说,年初他们部门压下了800张的办卡任务。而在另外一家股份制商业银行也被压下了500张办卡任务,领导负担了300张任务,给员工分下去了200张。

“其实我们一年四季都闲不住。”银行工作人员说,年初,电子银行、信用卡办理等小业务渐渐需要开展,所

以银行营销岗位又渐渐地忙了起来。

多家银行密集推广一项业务,往往会产生很大的竞争。为了招揽客户,银行往往会通过一些小恩小惠来吸引客户。“有送剃须刀的,有送小针线盒的,大的可以送点花生油,什么都有,你不送,人家不来办啊!”一家银行的工作人员说。

## 证券公司争当新三板保荐商

本报1月19日讯(记者 姜宁)

在大力推广融资融券业务之后,各家证券公司的经营渠道愈发宽广了起来。迈入2014年之后,特别是在新IPO重启之后,一些券商又盯上了保荐上市业务。

14日,由山东省证监局联合山东省金融办等多家单位召开了一次会议,会上省证监局负责人指出,将在未来一段时间内大力支持和推动符合条件的企业在新三板挂牌上市,并且做好相应的指导和监督工作。

而此后,已有证券公司开始争当新三板保荐商。齐鲁证券烟台地区一位负责人介绍,今年公司主抓的重点就是保荐运作方面,以此让更多的企业在新三板成功上市融资。

“现在烟台市区内已经基本没有什么值得上市的企业了,要找的话,下面县市区还有一些,不过也得一家家地排除一家家地选择,全靠运气去碰。”另外一家证券公司的负责人说。

## 理财产品收益率高低差别挺大

本报1月19日讯(记者 姜宁)

年初之后,大多数商业银行都会降低理财产品的收益率,而且从1月初开始越低,一直到3月份会达到一个最低点。但是也有一些银行反其道而行之,理财产品收益率和发行数量继续猛涨。

近日,在大润发附近一家股份制商业行内,记者发现,新出的一款理财产品收益率比起一个月前降了很多。“大概降了1-1.5个百分点之间吧。现在理财产品预期收益率大概到了5.5%左右的水平。从1月初开始就这样了,估计以后还会继续下降。”理财经理说。

不过在南大街一家银行,新一周发售的理财产品有10种左右,虽然过了年末,但是收益率不降反升,最高的一款两年期产品预期年化收益率竟然高达9%,而且普通产品的收益率也维持在6.5%左右的水平。

此外,还有几家银行也都存在这种节后理财产品收益率不减反升的情况。

对此,一家理财产品收益率不算很高的股份制商业行理财经理说,到了春节前后,资金面还是比较紧张的,各家的缺钱情况冷热不均,任务量布置也不同。

国网招远市供电公司

## 强化员工培训向基层渗透

本报讯(通讯员 陈宇斐) 近日,国网招远市供电公司积极开展冬季培训向基层单位和班组渗透活动,进一步提高一线员工的业务技能,激发员工的学习热情,为完成好2014年工作开好头,起好步。

## 年初银行暗战 信用卡办理业务