

互联网保险法规或将升级出台

跨区域经营存争议

有望成为互联网金融首部法规,并已向社会公开征求过意见的《关于规范人身保险公司经营互联网保险有关问题的通知》(以下简称《通知》),目前却因种种原因而陷入搁浅阶段。不过,保监会有意在更高层次出台相关规范性文件,全面涵盖人身险、财产险和中介领域的互联网保险业务,而非只涉及一个领域。“相较之前的《通知》,正在讨论研究中的互联网保险法规覆盖更全面,规格更高,门槛也更严。”知情人士称,这部互联网保险规范性文件将改由保监会财险部牵头,人身险部和中介部等予以协助配合。“这主要是因为,目前国内唯一一

家互联网保险公司众安在线属于财产险公司,寿险公司与互联网的关联度目前仅限于代理合作。”

事实上,除“监管拟出台更高层次规范性文件”这个原因之外,业界对于互联网保险“跨区域经营”的争议,也是导致《通知》搁浅的一个原因。

根据此前发布的最后一稿《通知》(征求意见稿),“人身保险公司通过互联网销售意外险,定期寿险和普通型终身寿险(不含生存返还),具有相应内控管理能力,并且能够满足客户服务需求的,可将经营区域扩展至未设立分支机构的法人机构经营范围”。

值得注意的是,如互联网保险产

品可实现跨区域经营,将有两类人身险公司从中受益。一是机构网点布局较少的新公司或中小公司,线下销售难以与大公司抗衡,唯有通过线上销售奋力一搏;二是陷入法律障碍的美国友邦中国区,因其坚守独资模式而无法获批开设新的分支机构,制约了其在华扩张。

但知情人士称,因跨区域经营涉及异地理赔等复杂问题,业界对此争议较大,监管层因此较为谨慎。“至于将来出台的互联网保险法规中,是不是会保留跨区域经营这项内容,目前还没有任何定论,所有的内容都还在研究讨论阶段,年内能不能出台也都不好说。”(本综)

财金资讯

理财产品普惠大众 泉城客户乐享收益

天津银行济南分行自2010年5月28日成立以来,一直致力于理财创新,持续推出了一批业绩优异的明星理财产品,截至目前,天津银行济南分行累计销售个人理财产品突破16亿元,在银率网公布的收益最高的理财产品中“津银理财汇富计划”稳居榜中并保持在全国理财产品收益排名前列。值得一提的是,天津银行在本年度的分类指标测度中,因在风险控制措施、收益实现能力、收益稳定性等方面均表现优异,风险控制能力位居第一位,已到期兑付理财产品100%达到预期收益,得到了广大客户的信赖和好评。

另外,该行积极拓展网上银行、手机银行等新型服务渠道完善服务功能,加快发展个人理财业务。一是开

通理财产品“预受理”功能,积极打造“理财夜市”,为市民百姓购买理财产品提供7*24小时服务。二是针对不同客户资金情况和投资风险偏好,设计推出保本型理财、收益型理财、电子渠道型、区域型理财及私人银行客户专属理财等差异化产品。三是着力扩大理财经理队伍,主动服务网点周边社区居民,努力为客户提供专业定制服务。

天津银行济南分行凭借持续的自主创新能力,树立了津银理财这一品牌,让泉城广大百姓通过津银理财产品享受到了实实在在的回报。天津银行邀您轻松搭乘津银财富快车:产品期限60天,5万元起点预期收益率6.35%,20万元起点预期收益率6.45%等诸多理财产品。

营业网点	网点地址	理财热线
分行营业部	市中区经十路20999号	67609766、67609850
历城支行	历城区花园路47号	61313488、61313599
历下支行	历下区经十路14996号	68606591、68606581
市中支行	市中区泺源大街229号	67609877、67609870
槐荫支行	槐荫区经十路24916号	81277588、81277560
天桥支行	天桥区明湖西路965号	67609710、67609705

光大银行:发行收益5.8%儿童节理财产品

六一节日经济里,金融机构们发行的儿童节专项理财产品已成为一道独特的靓丽风景线。其中以理财知名的光大银行,今年六一期间将发行一款起点5万,收益5.8%,理财期限211天的儿童节理财产品。真正提供较高收益,使得六一成为家长们打理教育资金、教导儿童理财的重要契机。

5.8%收益 高于在售类似理财产品

东方财富网数据显示,截至5月23日,起始金额5万,由国有或股份制商业银行在全国发行,收益≥5.8%的在售理财产品仅5只,其中4只理财期限在371日。理财期限与光大银行儿童节

理财产品类似,起始金额相同,由国有或股份制商业银行在全国发行的在售理财产品仅1只,其理财期限为219日,收益率为5.35%。

与上述类似产品相比,光大银行即将发行的儿童节理财产品明显收益较高。在教育储蓄不再具备免税特权、利率优势不明显、支付手续复杂的大背景下,光大银行等金融机构发行的较高收益的儿童节专项理财产品,给家长们提供了更多收益机会。据悉,光大银行儿童节理财产品额度仅10个亿,与银行理财产品通常20—30个亿的规模相比,购买机会有限。投资者可于5月27日—6月3日期间,在光大银行各网点柜台处预约或购买,无申购费用。

从六一到年末 教导儿童以钱生钱

西方教育专家认为,儿童从3岁开始就有经济意识,12岁以后完全可以参与成人社会的商业活动和理财,交

易等活动。权威投资专家建议,目前光大银行儿童节理财产品收益较高,具备理财能力的家长,不妨六一期间趁机开展财商教育。例如与孩子一起,对比各理财产品起始金额、投资期限、投资方向、风险、发行银行实力等要素,甄选相宜的理财产品并最终完成购买手续。真正让孩子参与家庭理财活动,建立起亲子共同理财新模式,开启“理财从娃娃抓起”的财商教育道路。

此外光大银行儿童节理财产品到期日为12月31日,正值旧历年终各项总结及新年各项计划开始制定这一重要时点。家长们或可于年终12月31日时,与孩子们一起总结理财经验,并规划下一阶段理财计划。通过持续进行的财商教育,培养孩子们智商、情商和财商全面发展,为他们赢得今后的精彩人生奠定坚实的基础。



“网络商圈自助贷”弄潮互联网金融 华夏银行济南分行走进市场商圈

日前,一场别开生面的金融知识普及活动在济南绿洋商城举办。这是华夏银行济南分行在第三届小微企业金融服务月期间举办的“进市场、进商圈”活动的一部分。在活动现场,200余位绿洋商城商户详细了解了互联网金融、小微企业融资、银行卡、手机银行、电子银行等金融知识和产品。同时,华夏银行济南分行还结合市场内商户的经营特性为他们定制了专属的网络自助贷款方案,通过“网络商圈自助贷”业务,让为数众多的小企业享受到“足不出户,10分钟放款”的华夏速度。

“网络商圈自助贷”是华夏银行济南分行借助互联网金融平台推出的服务小微新业务。近年来,互联网金

融迅速发展,华夏银行济南分行顺势而为,不断创新网络金融服务模式,积极开展小微企业金融服务模式的探索与实践,走出了一条以互联网金融——“平台金融”为核心支持小微企业发展的新路子。

据介绍,华夏银行济南分行立足地方,以主流商圈为平台客户,通过互联网与金融技术的深度融合,最大限度地发挥了“平台金融”高效、便捷、覆盖广、低成本等优势:首先,帮助各专业市场,商圈的管理方对商户形成整体管理,贷款资金的支持便于商户的做大做强,提高整个市场、商圈的影响力;其次,由市场管理方牵头,为大型专业市场中的商家办理网络贷款,让商户融资更加快捷、方便;再次,针对

不同市场的不同商户群体量身定制个性化的综合服务方案,综合运用了抵押、质押、商户保证、互助金池、租赁权担保、应收款预付融资、信用贷款等多种方式,降低小微企业的融资门槛。

在济南某行业协会的胡会长看来,华夏银行“平台金融”业务模式,解决了小企业用款“散、急、频”的困难,有了华夏银行济南分行的小企业网络贷产品,足不出户就能拿到贷款,而且可以根据自己需要额度贷款,五万十万都可以,使用起来更灵活。

据统计,“平台金融”推出以来,华夏银行济南分行已与20余个平台实施了平台对接,服务小微企业客户近2000户,赢得了平台及其体系内小企业客户的高度认可。

“粤港名企参访游学项目”来鲁推广

23日,深圳368华高商务发展有限公司与济南朗途商务咨询有限公司联合在济南举办了“粤港名企参访游学项目”推介会,该项目创始人梅云先生介绍,“粤港名企参访游学”旨在将成功企业积累的营商智慧,传播复制到更多的中国企业!

山东的一百多家企事业单位和旅行社参加了推介会,梅云在推介会上详细介绍了“粤港名企参访游学项目”的相关内容和对社会产生的积极意义,并列出了部分企业通过参与“粤港名企参访游学项目”后从小到大、由弱变强的成功案例,与会代表

纷纷表示了意愿并签订合作协议。

据了解,“粤港名企参访”项目是由深圳368华高商务发展有限公司于2010年设立,专业搭建内地企业与粤港名企之间的交流学习、参访、商贸的桥梁。经过4年的运营,逐步得到了客户和粤港名企的认可!已经服务过的客户包括腾讯、中国舰船、小龙集团、宋河集团、红蜻蜓、美的等逾百家;参访企业包括渣打银行、汇丰银行、瑞士银行、海通证券、万科、中兴、创维、腾讯、格力、比亚迪等逾两百家。

(财金记者 薛志涛)



出口欧洲签约仪式5月20日举行

恒大冰泉品质已达世界级

“一处水源供全球”保证世界级品质

5月20日,恒大冰泉在北京人民大会堂与英、法、德、俄、意、荷兰、西班牙、匈牙利、土耳其、波兰、斯洛伐克、白俄罗斯、瑞典等欧洲13个主要国家的43位经销商代表,及中海运、中远洋签订协议。据透露,本月下旬其还将与美洲、亚洲的经销商代表签订协议。凭世界级品质,恒大冰泉正式成为世界级矿泉水,其在全国唯一实现“一处水源供全球”,是中国矿泉水第一次出口全球。

与过往国内出口的矿泉水不同,恒大冰泉坚持“一处水源供全球”。此模式指的是仅以世界三大黄金水源为采水点,向全球统一供应世界一

流好水,是矿泉水达到世界顶级品质的最重要指标和标志。

业内人士介绍,“一处水源供全球”是一种国际矿泉水行业通用的模式,法国依云等世界级品牌均实现了这种模式。“这样能最大限度地保证品质,对于建立全球性的知名度大有帮助。”不过,全部产品均用一处水源并非“一处水源供全球”的全部内涵。上述业内人士还表示,“一处水源供全球”模式还包含着另一层更重要的含义,那就是这处水源必须是“欧洲阿尔卑斯山、俄罗斯高加索山、中国长白山”之一。

出口海外赚取利润改写世界矿泉水格局

依托阿尔卑斯山的水源优势,欧洲矿泉水近年来得到

了全球的推崇,其中依云占据了全球超过10%的市场份额。中国矿泉水业与世界知名品牌相比差距仍然巨大。业内人士表示,恒大冰泉此次实现中国高端矿泉水的首次全球出口,开始改变这种格局。

匈牙利经销商代表Andrew在接受采访时表示:“从品质上说,恒大冰泉确实已与法国依云站在了同一水平线上,自此以后,可以说‘西方有依云,东方有恒大’。然而作为一款刚打开国际市场的矿泉水产品,与经营多年的知名品牌相比,恒大冰泉未来仍然任重道远。”

“恒大冰泉获世界市场认可,从中可以看到中国矿泉水产品‘以质取胜’的可行之处。”一位业内人士如此表示。

他认为,恒大冰泉打破了过往矿泉水出口“以价取胜”的怪圈,在海外赚取利润,为产业创新和国内经济发展做出了贡献。同时,恒大冰泉本次实现出口全球,改写了只有世界矿泉水进入中国,却没有中国矿泉水出口全球的格局,一定程度上也为民族品牌赢得荣誉。

(韦超婷)
恒大冰泉发展历程
 2013年10月20日 恒大矿泉水集团正式运营
 2013年11月9日 借亚冠决赛赛空出世
 2013年12月上旬 完成全国铺货
 2014年1月12日 国内订货额已达57亿
 2014年5月20日 实现“一处水源供全球”

恒大冰泉出口欧洲签约仪式仅三天后,5月23日,全国政协常委、恒大集团董事局主席许家印应邀率团赴吉林省考察,并与吉林省领导进行了广泛探讨和深入交流。吉林省领导在会见时表示,将多项举措力挺恒大冰泉做大做强,拓展全球的战略,“一处水源供全球”的模式获根本保障。