

# “中信理财夜”受热捧 销量超70亿

中信银行理财夜市产品——“中信理财夜”近期销售火爆。据了解,该产品从2015年5月上线至今,总体销售量已达到73亿元,成功获取中间业务收入6000余万元,购买客户接近5万人次。“中信理财夜”成为中信银行互联网金融的一次成功创新。

近年来,随着移动互联网技术的快速发展,人们的时间管理趋于碎片化,对个性化的金融服务需求日趋强烈。中信银行通过充分的市场调研和准备,秉承“一切以满足客户金融需求”的原则,充分运用互联网金融思维为客户提供移动化、碎片化的理财服务,适时推出“中信理财夜”并于5月4日发行了第一支专属产品“收益宝”。“收益宝”首发1亿额度,两分钟即宣告售罄。统计数据显

示,开市两分钟内交易659笔,平均交易金额15万/笔,每秒就有近6单成交。至今,“收益宝”持续保持着“抢购”、“秒杀”的火爆销售场景。

为进一步满足市场需求,中信银行又于7月6日推出了第二支“中信理财夜”专属产品“稳健宝”。“稳健宝”精选风险等级较低的投资资产,主打低风险理财市场产品,随着营销力度的加大,产品销量不断提升,近四期产品销量达20亿元,销售率100%,再度受到市场热捧。

在销售火爆的同时,“中信理财夜”品牌收获了媒体与市场的广泛认可,媒体评价中信银行此举为“惠民工程”,一个月内相关报导400余篇,强化了中信银行独具特色的互联网金融品牌形象。

业内人士认为,“中信理财夜”

是中信银行在互联网金融的一次有益尝试和实践,充分抓住了客户夜间理财的痛点,满足了客户移动化、碎片化的理财需求,在移动端实现真正的24小时金融服务。目前拥有“收益宝”和“稳健宝”两支产品的“中信理财夜”已具备相当的市场影响力,各具特色的两支产品已成为中信银行吸引了众多粉丝客户,成为各分支行营销获客的利器。

中信银行表示,下一步还将与集团内子公司强化协同,基于互联网思维不断探索,继续加强创新,逐步完善“中信理财夜”产品体系,吸引更多客户购买夜市理财产品,使“中信理财夜”成为晚间理财销售的利器,开启银行理财的“夜时代”。

(财金记者 薛志涛)

## 财经播报

### 平安产险携手韩红爱心慈善基金 “百人援贵”行动圆满收官

日前,由平安产险赞助支持的韩红爱心慈善基金“百人援贵”公益行动在贵州省正安县画上了圆满的句号。在为期17天的行动中,包括医疗专家在内的220名爱心志愿者组成的爱心队伍跨越贵州省7个市的14个县城,近8000名病患直接得到了援助。同时,本次公益行动捐建的2个“韩红爱心复明中心”,10所乡村急救室和捐赠的10辆救护车、30辆医疗巡诊专用车、10000个爱心药箱等物资还将使更多的群众受益。

“百人援贵”行动开始前,中国平安连同平安产险

开展了“与明星一起——汇聚点滴,让爱启航”的公益活动,通过员工自愿捐助和企业直接捐款,共为“百人援贵”行动筹集善款200万元。

为了能让爱心继续传递,平安产险已在全系统发起“停车关爱”公益行动,倡导全体员工为路上遇到困难的人主动提供车辆救援、事故处理及关怀指引等服务。此外,平安产险还专门开展“停下来,传递爱”的线上公益活动,招募“停车关爱”志愿者。目前,志愿者队伍已经突破5000人大关。

(彭馨)

## 光大银行养老金业务再出发

截至2015年6月末,光大银行养老金托管资产规模达371.22亿元,管理养老金及福利个人账户95.03万个,并荣获中国银行业协会“养老金业务创新奖”等多类奖项。目前已形成涵盖企业年金、职业年金、薪酬延付、福利管理、养老综合金融等多项产品和服务的“养老全程通”综合金融服务体系。

据悉,2005年,光大银行获得人社部首批颁发的企业年金账户管理人和托管人双资格,成为国内最早按照企业年金新制度设立专业化养老金服务机构的商业银行。十年来,伴随着我国养老保障体制改革的逐步深入,光大银行养老金业务实现了持续稳定发展,获得了业内良好口碑及服务评价。

今年8月,光大银行先与太平养老保险有限公司在青岛共同召开“养老保障管理产品业务推进会”,在探讨我国养老金市场当前形势及未来发展方向的基础上,就光大太平金世智恒养老保障管理产品的营销工作作出了全面部署。而后由南京市人力资源和社会保障局局长、光大银行和太平养老江苏分公司共同承办的“南京市企业年金推进会”又在南京市召开。

在产品方面,光大银行结合国家养老保障政策推进进程,以企业年金与职业年金业务为核心,以现有乐享薪酬延付计划产品、弹性福利产品、养老保障管理产品等为基础,通过稳定的产品策略,贴近市场的产品开发和产品管理,进一步拓

展养老金业务外延,创新养老金金融服务模式,延展养老金服务链条,构建出日益完善的养老金综合金融服务体系。

同时,在全面总结标杆式客户业务推进及运营经验的基础上,光大银行致力于探索养老金业务的模式化经营。对于同一所有制属性、行业特征、业务和人员组织机构类型相近的客户群,形成标准化的养老金综合服务解决方案。通过模式化推进,力求养老金业务运营流程标准化、服务标准化和收费标准化,以实现客户满意度最大化,最终有效提升客户价值。



## “负利率”时代 投资者或要适应新预期

8月CPI上涨至2%,几经降息后的一年期存款基准利率现仅为1.75%,时隔两年“负利率”再次出现。而继7月份人民币理财产品平均收益率预期“失守”5%后,各路理财继续走低。专家分析认为,目前银行理财产品、宝宝类产品、债券、权益类基金等收益已进入下行通道。

“经过去年11月以来的五次降息,目前1年期存款基准利率仅为1.75%,而2%的通胀水平已经超过1年定存基准利率0.25个百分点,时隔两年‘负利率’再次出现。”中国社会科学院金融研究所研究员宛奕容说。

市民顾女士对记者说:“现在一年期银行存款利率还不到2%,理财产品收益也跌得厉害,不知道该投资什么了。”

在资金较为宽松的背景下,不仅银行理财产品,包括银行存款、国债、大额存单,以及互联网宝宝类产品、P2P网贷、互联网保险理财等在内的各类理财产品收益都在下滑。

在市场人士看来,大量有投资需求的资金却没有投资渠道,这意味着当前已经步入“资产配置荒”时代。

“预期收益率超6%的理财产品或将消失,未来银行理财产品平均预期收益率仍有一定下行空间,4.5%的关口恐怕都难守住。”有分析师认为。

而宝宝类产品失去高收益光环,也和利率环境直接相关。专家认为,随着利率市场化进一步推进,未来宝宝类产品的收益将继续走低。

业内专家指出:“一边是人们的资产回报预期仍高,一边是高收益投资渠道的收缩,居民面临投资无门处境。”

“负利率”再现,如何防止“钱袋子”缩水,再次成为百姓关注的话题。市场人士建议,普通投资者应以稳健理财、分散投资为主,并根据理财市场的趋势及时调整回报率预期。

北京大学国家发展研究院教授宋国青表示,今后一段时间,投资要更加科学和谨慎,要适应新形势下的预期。“今后3%至4%的投资回报率或是常态,5%就是赢家了。高回报率甚至‘暴利’时期已经结束。”(王淑娟)

## 服务山东 喜迎15 庆祝招商银行济南分行成立15周年

# 招行率先推出网银、手机银行转账汇款0费率

为客户提供更低成本的支付服务

9月17日招商银行正式宣布,2015年9月21日起,招商银行正式进入“网上转账汇款全免费”时代!自此,该行所有个人客户通过招商银行网上个人银行、手机银行APP办理境内任何转账业务(包括异地和跨行转账),均享受0费率。

招商银行高度认同中国人民银行和银监会规范支付市场发展、鼓励支付创新、不断降低金融服务成本、惠及社会的政策导向和监管理念,在商业银行中率先推出网上转账与手机银行转账同城、跨城、同行、跨行全免费。作为得改革开放风气之先、得“因您而变”服务理念之先、得“轻型银行”改革红利之先的股份制商业银行,招商银行从“一卡通”到“一网通”、“一网通”,一直致力于为社会公众

提供更便利、更低成本的支付服务与惠民服务,自身从中也获得了成长的力量,除了规模上的成长,也包括技术能力上的成长,使得招商银行有能力与“互联网+”时代接轨,提供全方位的更惠民、更便宜的支付服务。

得益于现代科学技术的发展,招商银行的信息化建设取得了令人瞩目的成就,数据集中及计算机体系的进一步建设,使得交易成本大大降低,已从根本上改变了传统金融业务的处理模

式,建立了基于互联网的更开放、成本更低的全新金融服务模式。特别是今年初国务院将“互联网+”上升至国家战略,云计算、大数据、物联网与传统行业结合,促进电子商务、工业互联网和互联网金融健康发展恰为商业银行全面转型提供了前瞻性指导与战略支持。招商银行深信,这一政策导向将对国家经济结构调整带来积极影响,也将进一步推动金融行业以更开放的心态拥抱互联网,为广大客户提供真正

便民、实惠的服务。

“是时候让银行做得更多!”招商银行愿将“普惠金融”的精神真正落到实处,这也是对客户数十年支持与关爱的回馈,是对中国支付创新与发展的全力参与,更是对中国“互联网+”畅想的鼓与呼。

招商银行服务热线:  
95555