

险资信托两年间狂飙2000亿

避免成风险最后“接棒者” 监管或增设防火墙

自2012年10月份投资渠道开闸以来,收益较高的信托产品成了保险机构眼中的“香饽饽”,保险资金在信托投资上一路高歌猛进。

近日,保监会对保险机构所投信托计划进行排查,计划对有风险隐患的信托产品增设一道风险评级的内部防火墙,避免成为风险最后“接棒者”。

自投资渠道开闸以来,收益较高的信托产品成了保险机构眼中的“香饽饽”。来自相关渠道的数据显示,截至今年一季度末,整个保险行业信托投资余额高达1998.3亿元,较2013年底增加555亿元,增长38.5%,增速较快。从投资项目上看,目前保险资金所投资的信托产品主要以房地产和城投为主。

不过,自去年下半年以来,在国内经济增速放缓、资金收紧、房地产行业景气下行的宏观背景下,一些高杠杆、产能过剩及景气度下降的行业信用风险上升。今年以来,多个信托计划相继被曝出存在风险。

为防止保险资金在信托产品投资上面临的信用风险积聚、放大,知情人士透露称,保监会相关部门近期对保险机构投资的信托计划进行了排查,发现其中存在一定的风险隐患,并予以密切关注。“目前存在风险隐患的信托产品,有的因债务问题严重、经营陷入困境、金融杠杆断链而可能重组或延期;有的因融资频繁、规模较大而可能存在风险。”

目前保险公司在投资信托产品时主要依赖外部评级,不过,据一家保险机构相关人士透露,监管部门正在考虑,在外部评级的基础上增加一道内部防火墙,即指定正在筹建中的中国保险资产管理业协会对具有一定风险隐患的信托产品进行复评。“目前处于行业内部征求意见阶段。”

“从长期来看,我国金融市场打破刚性兑付是大势所趋。信托等金融产品风险隐患逐步加大,交叉传递性强,需要整个保险行业提高警惕,务必加强风险管理,避免成为最后接棒者。”一位接近监管部门的业内人士分析说。

(赵铃)

健康、文明可兼得

中信银行引领广场舞“绿色”转身

近年来,跳广场舞正在成为城市中老年群体强身健体的首选方式。然而,在舞者获得健康快乐的同时,媒体上关于广场舞的争论却从未停止。有人觉得“大妈”扰民严重,有人则认为这是老年人正常的娱乐活动。那么,如何让争议变为和谐,让健身与文明兼得?近日中信银行提出了“绿色广场舞”概念,通过对广场舞团体进行正面引导和举办广场舞大赛,倡导文明、健康的跳舞方式,让广大群众竖起了大拇指。

中信银行广场舞大赛

助推“绿色广场舞”理念

中信银行2013年举办了“幸福style.幸福年华卡广场舞大赛”,主办方在力求满足老年人展示自我需求、促进身心健康的同时,也希望将“绿色广场舞”概念推广开来。“绿色广场舞”是一个怎样的概念呢?其实简单说,就

是在达到锻炼目的的同时也追求一种邻里和谐,做到不扰民。比如:有的练舞地点选为体育馆等室内场所,不影响周围民众的日常生活;或是限制或降低音乐声量,最大限度地减小对居民的干扰;此外还要限制时段,做到不影响市民早晚的正常休息时间。

正是在这样的理念下,2013年“幸福style.幸福年华卡广场舞大赛”取得了喜人的成绩,广大老年朋友可以在文明健身的同时,不影响和妨碍周边居民的工作和生活,能真正做到跳得好、跳得舒心,跳出社会和谐。

落实企业社会责任

切实关注老年生活

如今,广场舞的问题也引起了人们关于如何缔造老年幸福生活的思考。尽管许多老人都衣食无忧,但精神与娱乐的匮乏却成为他们的最大敌人。中信银

行广场舞大赛为老年人带来了新的活力。在这里,他们可以练舞蹈、交朋友,更有专业的舞蹈老师教导如何进行广场舞活动。更重要的是,除比赛外,中信银行还会用实际行动帮助广场舞相关群体,甚至为她们免费提供服装道具及音响设备,支持她们的娱乐活动。

除广场舞大赛外,中信银行多年来一直大力推动老年金融服务升级。由此之下,中信银行老年专属卡——幸福年华卡的服务不仅包含有储蓄、理财、基金等金融的服务,还附加了专家预约、电话医疗咨询以及商户优惠等增值服务。

中信银行希望能通过自己的努力,吸引更多具有社会责任感的企业对老年群体加强关注,以期共推全社会构建适用于老龄化服务体系的建立。因为,只有真正做到为老年群体着想,努力为老年人做得更多,他们的生活才能真正“绿色”起来。

民生银行多举措减轻企业融资成本

中国民生银行积极响应政府政策导向,认真贯彻落实国务院常务会议关于缓解企业融资成本高问题的精神,日前及时出台了一系列助力实体经济发展的举措,切实减轻企业融资成本。

据介绍,中国民生银行首先取消了一系列企业融资相关收费。一是继续执行自2011年起取消的小微企业融资服务收费规定,严禁对小微企业贷款收取额度承诺费、资金管理费、财务顾问费、咨询费以及相关类似费用。二是继续执行自2012年起取消的12项涉企收费规定,包括企业管理咨询、企业并购顾问、资产证券化等服务收费。三是取消

部分企业融资财务顾问收费项目及部分结算服务收费。为了确保经营机构不会出现对已取消费用的违规收取,民生银行还通过系统控制,从技术上确保已取消收费项目无法通过系统入账。

其次是免除部分企业服务收费。一是为每家企业提供免费账户,免收账户管理费和年费。二是免收小微客户保函相关费用。三是免收对公企业结算类收费11项,包括单位结算卡相关部分手续费,全国通存对公大额存现、全国通兑对公大额取现、转账汇款部分手续费等。四是免收对公企业电子银行收费11项,包括同城、异地汇款、代发工

资、网银跨行资金归集等手续费。五是免收企业客户贸易融资项下部分服务收费。

再次是加大涉企服务收费优惠力度。一是继续执行2012年起降低的11项涉企收费标准。二是下调小微企业委托贷款收费标准。三是下调对公企业部分转账汇款、承兑汇票相关服务收费。四是扩大对公企业结算同城业务覆盖范围,加大对企业支付结算业务的免费优惠。五是为企业提供免费优惠套餐,例如针对“结算通”签约客户,免除多项对公结算及账户管理收费。

(王小平)

邮储小额贷款 农民致富好帮手

最近,经营饭店生意的李先生特别高兴,五一期间饭店的经营让其大赚一笔,逢人他就说多亏了邮储银行。他还特意到邮储银行表示感谢,他激动地说:“邮储银行小额贷款真是雪中送炭,多亏了你们,才让我的生意越来越红火啊。”

家住济南章丘的李先生在其所居住村庄经营一家饭店,经营时间已达10余年,其所在村庄是济南周边较火的度假旅游地之一。前些日子因儿子在市区结婚买房,花掉了李先生大半辈子的积蓄。可一年一度的五一假期旅游销售旺季即将来临,资金短缺的李先生是心急如焚、坐立难安。李先生跑遍了亲戚朋友四处筹钱,也去了其它银行申请贷款,可得到的不是冷冰冰的拒绝,就是含糊的答复,这让李先生不由地打了退堂鼓。一个偶然的机会,李先生的商业伙伴向其推荐了邮储银行的小额贷款,于是李先生抱着试试看的态度,来到了当地的一家邮储银行网点,邮储银行的工作人员热情地接待了他,在了解了李先生的基本情况后,当即李先生

制定了贷款方案,而3天之后他就拿到了求之若渴的20万元贷款,李先生利用贷款资金及时补充了货源,不仅渡过了难关,还赚了不少钱。

李先生满脸笑容地说“真没想到邮储银行对我们这些个体经营的商户这么支持,国家支持农民的政策好,邮储银行的贷款更好啊!”

据邮政储蓄银行山东省分行工作人员介绍,该行已推出诸多小额贷款产品,单户额度从几十万到几百万不等,从最初的单户8万,现在已扩大至20万、30万,部分专业大户单户可达500万,重点对农村地区的种植、养殖、收购、加工、贸易、经销等客户进行扶持,采取灵活多样的担保方式,主要用于满足广大农户、私营企业主、个体工商户以及城镇个体经营者等群体的生产经营资金需求,深受农民朋友的欢迎。该产品具有以下四大优点:快、优、简、惠。快,快速放款、轻松办理;优,优质服务、不收杂费;简,简单申请,不需抵押;惠,诚实守信,利息优惠。

邮储银行山东省分行自2007年12月成立以来,按照“充分依托邮储网络优势,致力完善城乡金融服务,努力打造一流零售银行,充分发挥邮政储蓄银行在支持地方经济发展、服务“三农”等方面的积极作用,始终秉承服务城乡大众、全力支持社会主义新农村建设的宗旨,增强做好服务“三农”的紧迫感,立足实际,着眼长远,有效解决了农村地区“难贷款、贷款难”的问题,积极满足了农村的贷款需求,为许多被排除在其他金融机构贷款门槛之外的客户提供了崭新的融资渠道,进一步健全和完善了城乡金融服务体系。对服务区域经济和农村经济发展,优化城乡金融生态环境起到了积极的促进作用。

邮储银行小额贷款产品充分地满足了广大个体、私营企业主以及农户的经营资金需求,帮助他们走上了创业致富的道路。



财金播报

基金争相试水 公募对冲产品迅速扩容

随着汇添富绝对收益策略、华宝兴业量化对冲策略两只产品于近日获批,公募对冲产品阵容再次扩大,目前已经上报的采用对冲策略的绝对收益

型公募产品已经接近10只。业内分析表示,经济转型期市场较难迎来大幅趋势性机会,这将对对冲策略基金提供比较适合的生存环境。

证券统一账户平台建成

11日起展开仿真测试

新“国九条”提出“完善集中统一的登记结算制度”。如今,这项工作正有序推进。记者7日获悉,中国结算统一账户平台已经开发完成。8月11日-8月18日、8月25日-9月1日中国结算将联合相关单位在统一账

户平台上线前提供两轮仿真测试服务。中国结算表示,仿真测试是为了验证统一账户平台对开户代理机构现有账户业务系统的影响,新账户业务系统的正确性和可用性、新老账户业务系统切换正确性。

齐鲁银行服务小微再添新渠道

齐鲁银行济南外海西子城市花园小微支行正式开业



8月1日上午,在周边居民的热切盼望和喜庆的鞭炮声,齐鲁银行济南外海西子城市花园小微支行正式开门营业。外海西子小微支行秉承“您的需要,我们的责任”的经营方针,切实解决居民办理业务路途遥远的现实情况,真正意义上实现了居民在家门口办业务的愿景。

外海西子小微支行位于匡山小区,紧靠山东汽配城,外海社区、泉城花园社区、老屯社区,市场及周边

社区密集。正式开业前期,小微支行全体员工通过各种宣传方式为此次开业奠定了良好的基础,吸引了大批前来办理业务的居民。

开业第一天,小微支行办理业务200余笔,开立账户52户,吸收储蓄存款1348万元,成功营销办理网银10个,手机银行12个,电话银行2个。相信在今后的日子里,外海西子城市花园小微支行会再接再厉,让“齐鲁银行,在您身旁”深入到千家万户。

你想持续稳定的赚钱吗

什么行业能持续稳定的赚钱呢?这是吴先生苦苦追寻的一个问题。吴先生以前是做机械配件生意的,前两年这个行业特别火,但从爆发全球金融危机以来,生意越来越不好做。吴先生平时特别关注报纸、网络等媒体,希望能从中找到受外界因素影响较小的行业,但一直都不甚理想。

直到有一天,他去朋友干洗店有点事情,一上午的时间,看到店里取送衣物的顾客络绎不绝,跟朋友细细一交流才知道洗衣业利润竟然这么高,平均利润空间高达80%。洗衣服的单笔交易金额低,且顾客愿意预先付款,不存在呆账、滞账的情况;产业变化性小,风险低,它不像哗众取宠的流行性商品,或价格昂贵的奢侈品,只要消费者每天都要穿衣服,不管市场经济怎样变动,洗衣店的生意都可以永远持续下去,一年比一年生意好,使投资风险大大降低;洗

衣业不像其它行业,必须先备货库,储放在仓库,再销出去,卖不掉就要丢掉。因此,洗衣业不会积压资金,更没有存货损失。这和吴先生以前所从事的行业有很大的区别。他决定把投资方向锁定在干洗业。

考察了很多干洗品牌,他最终选择了加盟国际知名洗衣连锁、山东干洗业第一品牌——朵拉国际洗衣业公司。自开业以来,吴先生用心经营,短时间便收回投资,利润稳步上升。在朵拉洗衣公司的协助下,成为多家银行和保险公司的定点团体洗衣单位,现在每天衣物输送线上都是满满的。

吴先生非常庆幸自己当初选择朵拉国际洗衣公司。他正在积极地向朋友们推荐朵拉,希望身边的朋友们也能快速加入到赚钱的行列……

咨询电话: 0531—86117788

网址: <http://www.drolahq.com>