

存款保险制度：为深化金融改革提速

何怡宏：推倒“最后一片藩篱”

宋执旺：有助于完善市场经济体制

人民银行历来主张要建立一个具有适度监管职能的存款保险制度，存款保险制度要力求避免道德风险。第一是要明确实行差别费率。如果银行类金融机构认为即使自己出了问题，所有存款人的利益都能得到外部保障，就可能会放松风险管理；同时，如果制度上不能体现银行管理得好坏的差别，就会引发道德风险。第二，要适度监管。明确存款保险制度实行差别保费，按银行风险等级确定存款保险费率要求，对有问题的机构分档次加以约束和强制性改进。这就是要求银行间在相互竞争中，提高“自身免疫”能力，对不良贷款加以高度重视和严加防范，不然就会失去用户和市场，没有了自己的一席之地。

其实，中国利率市场化改革已基本实现银行间同业市场利率市场化、贷款利率市场化，存款利率仍然被管制，这次央行行长周小川的两会发声，实际上就是为推倒横亘面前的“最后一片藩篱”，为深化金融改革提速。我们认为利率市场化基本遵循先外币后本币，先贷款后存款，先长期后短期，先大额后小额的利率市场化路径。在推进的过程中，存款保险制度推出已经是水到渠成。

我们认为，央行货币政策或从宽货币转向宽信用，在经济内生增长压力较大的情况下，央行仍会维持宽信用托底经济，但对货币端的投放力度预计转为中性，利率“牛景”难现。我国搞存款保险，表面上是从无到有，而实质上是从人民银行充当最后贷款人角色的隐性保险走向显性保险。人民银行作为中央银行履行最后贷款人职责，负责维护金融稳定，防范系统性金融风险。因此，人民银行

在组织建立我国存款保险制度的过程中必然要承担主要角色。当然，在组建存款保险制度时，我们强调这是一个公共机构。

既然要鼓励新建社区银行、小型金融组织、小型信贷机构、民营办金融机构、民营银行，就必须同时考虑在这些金融机构出现问题时的退出机制。既然要考虑放宽准入、鼓励创新，存款保险制度的建立就非常重要。

(何怡宏：教授、博士、山东省华文金融研究院院长)

现阶段，很多人看到存款保险制度之后会觉得以后的存款会不安全了，事实上正好相反，存款保险制度无论是从立法来讲，还是从加强对金融机构的市场约束来说，都是加强和完善对存款人的保护，是为储户的存款加上的一层保障，同时也是风险提示，这意味着银行不再是绝对安全的港湾，存款风险发生后，将由存款保险公司赔付存款人限额内的损失。

我们感觉保额的确 定还是比较

较合理，去年我国人均GDP为人民币46531元，50万元保额恰好为人均GDP的10倍多，符合国际上的保额厘定区间。另外，我国经济处在中高速增长状态，单从这个角度考虑，居民存款仍有较大的上升空间。

从国家和金融体系的角度来看，无论利率市场化还是存款保险制度都是对市场经济体制的一种完善，在风险面前，中国市场的资金无论什么时候，多大规模都是回到银行，

本金是毫无风险的。但是在欧美市场，在真正的风险面前，银行是不会给资金提供本金安全保障的，因此国债、股市和其他类型的投资市场才是资金的出路。这也客观造成了欧美发达的债券市场和直接融资市场。我个人感觉，存款保险制度和央行现阶段的一系列政策都是奔着这个方向去的。

(宋执旺：山东九安保险经纪董事长，山东省保险中介行业协会会长)

闫庆悦：对于维护金融安全意义长远

从全球看，存款保险制度、监管机构的审慎监管和央行的最后贷款人制度构成了金融安全网的三大支柱。因此，建立具有中国特色的存款保险制度对于维护国家金融安全具有长远而重要的意义。

首先可以保护存款人的利益，提高公众对银行体系的信心。存款保险制度的实施对经济实力较弱的小额存款储户益处更大。根据央行统计，即将推出的存款保险制度可以覆盖99.63%的存款人的全部存款。存款保险制度虽然是一种事后补救措施，但它的作用却能在事前也有体现，当公众知晓某银行已参加了存款保险制度，该银行即使出现问题也会得到相应的赔偿，这会给公众心理以安全感，进而降低发生挤兑的可能。

其次可以增强资金的流动性，促进实体经济稳健运行。人民银行目前实行的存款准备金制度主要是为了控制商业银行的信贷规模，其流动性相对较低。实行存款保险制度后，由于保费收入与赔付支出之间存在时间差以及保险事故不同时发生造成的数量差，各金融机构上缴的“保险金”中的闲置部分

可以投入实体经济。这既增强了资金的流动性又有利于增加资金的收益性，从而促进实体经济稳健运行。

再次可以有效提高金融体系的稳定性。由于存款保险机构负有对问题银行承担一定范围的支付责任，它必然会对投保银行的日常经营活动进行一定的监督，发现隐患能及时提出建议和警告，以确保各银行都会稳健经营，进而促进金融体系的稳定。

最后可以促进银行业适度竞争，为推进利率市场化保驾护航。对大中小银行均适用50万元的限额保护，可使存款者达成某种共识，无论将存款存入大银行还是小银行，该制度对其保护程度都是相同的。利率市场化后，银行间的经营业绩差异必然会加大，银行业风险上升，通过建立显性存款保险制度，可促进中小银行与大型银行公平竞争。因此，该制度有利于为我国金融改革尤其是利率市场化的推进提供良好的外部条件。

(闫庆悦：教授、博士、山东财经大学保险学院院长)

宋振学：有利于培养正确的消费、投资观

存款保险制度的推出，是我国现阶段金融发展的必经之路，对于我们普通居民而言，要正确认识这件事情，我个人觉得有几个方面值得注意。

首先要正确认识风险，经济行为以后会更加理性。长期以来我国居民储蓄倾向较高，居民大多是风险厌恶者，储户大多认为银行储蓄没有风险，同时被动的接受储蓄利率。存款保险制度的推行虽然对存款较小的居民来说风险不大，但是表明大额储蓄已经具有风险。今后居民投资理财要想风险低就会收益低，要想追求高收益就必须承担风险，从而形成利率市场化的社会共识。

其次制度出台短期对股市的影响不大，长期会促进社会资金流入股市。存款保险制度出台后对银行业短期有不利影响，因为要交纳0.05%左右的保费会增加经营成本，同时加剧银行业的存款竞争。长期来看，随着保险费率下降，影响可以忽略不计。但是，随着保险存款制度实施以及我国居民风险认识的提高，储蓄倾向会下降，更多家庭会利用证券市场配置资产，因此促进资金流入股市。

最后要注意银行破产的可能导致的群体事件。金融市场通常是不可控的，储户也不是完全理性的，如果存款保险制度推行初期第一个银

行破产的预期被无限放大，可能导致储户波动，可能会引发一些不太好的事情发生。在禽流感期间板蓝根的价格一路飙升以及日本福岛核事故期间居民大量囤盐都是前车之鉴。同时，存款保险制度的强制执行在一定程度上也增加了银行的成本，诱发道德风险，从而引发银行业的“劣行驱逐良行”的现象。这些都将是存款保险制度推行初期需要防范的风险。

总体来看，存款保险制度推出对一般居民生活影响不大，长期来看更便利于高素质居民的经济行为——消费和投资。

(宋振学：博士、山东华融创投总经理)

中信银行“薪上加薪”大回馈

岁末年初，“年终奖”又成热议话题。如何通过财富规划让年终奖保值增值?2015年2月1日至3月31日，中信银行在“中信红·迎春季”客户活动的基础上，开展“薪上加薪”年终客户回馈活动，通过财富管理的“资产配置”帮助客户的年终奖保值增值，让年终奖理财不再任性。

多款贺岁产品 助力财富增值

美国著名金融分析师嘉里·布里森(Gary Brinson)等人的研究表明，投资收益的93.6%由资产配置决定，合理的资产配置能有效提升投资业绩。中信银行依据客户对年终奖的投资需求，确定了相应的资产配置方案，以多种产品套餐与丰富好礼相结合，推出“薪上加薪”活动。

本次活动套餐包括“贺喜存单”、“贺岁理财”两大主打产品以及实物贵金属、保险和基金等多种产品。“贺喜存单”不仅能为节日增添喜庆氛围，又能孝敬父母，关爱家人或以“压岁钱”的形式送给孩子；“贺岁理财”相比市场上同期限、同类型产品平均预期收益高出0.2-0.3个百分点，具有较强的市场竞争力。

多种资产配置 满足不同客群需求

中信银行理财专家根据客户年终奖收入的多少，设计了多种档次的资产配置方案，满足不同客群理财需求。

年终奖在5万元以下的人群，中信银行建议加大稳健型资产的配置：其中60%的资金可用于办理“贺喜存单”；25%用于投资债券型、混合型基金产品或中信银行明星产品“薪金煲”；10%用于选购“羊年压岁钱”、“四叶草”、“幸福小金羊”等多款实物贵金属；剩余5%的资金可为家人购买分红型或儿女教育金型保险产品。

年终奖在5万元-20万元的人群，中信银行建议资产配置稳健与收益并重。其中50%的资金用于投资“贺岁理财”专属产品；30%用于办理“贺喜存单”；10%投资于灵活且更具收益性的股票型、债券型或混合型基金产品；5%的资金可以购买“羊年感恩利是”、“福禄寿三星报喜”等实物贵金属；剩余5%可用于为家人购买健康险、教育险和财产保护险等保险产品。

年终奖在20万元以上的人群，中信银行建议适度加大中高风险产品的配置比例。其中50%的资金用于投资“贺岁理财”专属产品；20%用于办理“贺喜存单”；10%灵活配置于股票型、债券型或混合型基金产品；10%用于购买“中信元宝”或“2015年熊猫金银币”等实物贵金属；其余10%可用于家庭购买一两款定项保险产品。同时中信银行可以根据客户自身需求，对以上多种资产配置计划进行个性化调整。

多重增值服务 传递关爱之情

中信银行贴心的增值服务亦是本次活动的亮点。在“中信红·迎春季”客户活动的基础上，中信银行开展“礼上有礼”活动，达标客户可享受免费观影、跨行取款手续费减免等多种优惠。配齐中信银行借记卡、信用卡和手机银行基础套餐的客户，可获赠3万积分；如在此基础上再新增专属套餐中的两款以上产品，更将获赠6万积分。积分兑换，惊喜不断，幸福倍增。此外，还有以“福袋”、“公园年票”、“全家福合影”等为代表的属地化客户回馈礼包。

“天天有奖”、“周周特惠”、“十元抢票”

民生手机银行好礼送不停

新春刚至，民生银行面向手机银行客户的全年营销活动大幕即已开启。日前，“天天有奖”、“周周特惠”、“十元抢票”三大系列活动隆重登场，民生手机银行客户有望在羊年聚“惠”不停，三喜连连。

据悉，为回馈广大客户，民生银行此次聚“惠”活动将贯穿2015年全年，优惠力度更是空前。其中“天天有奖·聚‘惠’欢喜”是为当天使用手机银行交易的客户提供一次抽奖机会，奖品包括价值5000元以内的手机或Pad等时尚电子设备每日1部、100元和10元手机充值卡每日各派送10张和500张，另有10万份100民生银行积分回馈给客户；参与客户如果在朋友圈分享活动信息或者中奖情况还可获得一

次抽奖机会。

“周周特惠·聚‘惠’惊喜”是针对所有客户每周组织的竞买活动，每周六12点开始，每两小时推出1部时尚电子设备，以市场价为起始价，每分钟降价10元，竞买成功者可获得很大优惠。

“十元抢票·聚‘惠’心喜”活动，所有手机银行客户均可参与，每周五12点--下午18点前，民生手机银行每小时将送出200张10元电影票，先到先得。与2014年民生手机银行全年营销活动相比，今年的活动继续保持高频次抽奖、大力度优惠，强趣味竞买等特点的同时，进一步提升了中奖几率，新老客户均有机会在民生手机银行平台感受喜从天降的幸运。

利安人寿山东分公司举行公益捐赠仪式

3月12日，利安人寿保险股份有限公司山东分公司在济南举行公益捐赠仪式，庆祝公司开业。山东分公司是利安人寿继江苏、安徽、河南、北京、四川分公司之后成立的第六家省级分公司，标志着利安人寿的全国战略布局又迈出了重要一步。

利安人寿重视社会公益，积极倡导“人人公益，个个慈善”，山东分公司此次向长清区八一小学捐赠了价值5万元的学习用品，并向山东省2014年“希望工程园丁奖”获奖者捐赠了总保额为3796万元

的人身意外伤害保险，助力山东教育事业。利安人寿山东分公司青年志愿者服务队也在仪式上成立。

利安人寿山东分公司负责人年昕表示，公司的公益活动将是一项长期坚持的事业，以“利国利民”为使命，传承“利天下，安万家”的企业精神，坚持“诚信做人，勤勉做事，持续创新，追求卓越”的企业核心价值观，为广大人民群众提供专业周到的保险保障、财富管理和健康管理服务，为山东经济发展和社会保障体系建设做出积极贡献。

(周爱宝)