

多家银行推出可质押贷款理财产品

保本型产品更易获得贷款

本报记者 李娜

如果你持有一笔钱,想购买理财产品又担心临时急需,该怎么办呢?不用着急,由于目前银根缩紧,大部分银行都在积极揽储,银行的多数理财产品都可以办理质押贷款。在你购买理财产品的期限内,如果急需用钱,可以考虑用理财产品进行质押贷款。而在办理时,只需带上你的理财账单和相关证件,就可以了。

近日,记者走访了烟台多家银行发现,多数银行都可以用理财产品质押贷款,而前提必须是本银行发行的产品。“现在我们推出的理财产品,很多都有可质押贷款的功能。”中国银行烟台分行财富中心一位李姓业务经理介绍,“在客户急需用钱的时候,我们可以根据他购买的产品来确定质押率,然后放款。”

一般来说,保本型产品的质押率比较高,非保本型理财产品的质押率相对较低。利用理财产品进行抵押贷款,保本型理财产品更容易获得贷款而且金额更高。每家银行对理财产品所定的质押率和质押贷款利率也各

不相同,低的质押率约为70%左右,高的达到90%。质押率最高可以达到90%,也就是说10万元的理财产品,可以质押贷9万元。一位银行理财顾问告诉记者,理财产品做质押来贷款,不只是要看客户购买的理财产品风险性高低,还要考虑客户的信誉度。

所谓银行理财产品质押贷款,是指借款人以本人名下、在某家银行销售的本外币理财产品受益权设置质押,从该行取得人民币贷款,到期归还贷款本息的一种信贷业务。据了解,理财产品附带可质押功能不是新鲜事,在2008年的时候早已经出现过。最近一段时间,一些人开始关注,但是,多数市民对此

并不了解。需要提醒市民的是,理财产品不能提前赎回,否则需要按照协议交纳一定的违约金。如果市民利用理财产品质押贷款,则可以在短时内解燃眉之急。

光大银行烟台分行金融理财师王凌贤告诉记者,刚刚推出的一款认购10万元起的一款理财产品就具有质押功能,质押率是80%,贷款利率按照基准利率执行。渤海银行烟台分行大堂经理李林繁介绍,其银行的理财产品质押率多在80%,但是贷款利率要在基准利率的基础上上浮10%。“并且,利用理财产品进行贷款,不能超过理财产品期满日。”

理财师提醒,市民如果



资料片

再投资,更要算好贷款成本和产品收益率之间的差异,如果理财产品质押贷款期限太长,市民有可能将得不偿失。

○精打细算

如何看住不经意溜走的“巨款”

随着物价普涨,许多人更多地开始关注开源节流的方法,也出现了各种各样的理财达人,如“买菜改早晚,阳台种青菜”的方式也让许多人模仿。记者近日收集了一些节约开支的妙招,供消费者参考。

选对手机套餐

市民小李去年包了一个手机资费套餐,里面包含的优惠那优惠他也搞不清楚,光知道每月支出的话费优惠后大约是150多万元。今年套餐到期了,小李工作太忙一时没去续套餐,结果一看手机账单,没有任何套餐优惠的,月话费也是150多元。经过咨询,小李发现自己当时只关注本地通话费用低,并没考虑到经常出差等情况,选错了套餐。

记者了解到,手机、固话、小灵通,三大电信运营商推出的资费套餐种类很多。消费者眼花缭乱,常常无从选择。怎么利用套餐省钱,里面大有讲究。专业人士也提醒,诸多手机套餐中并没有哪一种最好,只有选对适合自己通话需要的那一款,才能实现最佳

的性价比。因此在选择资费之前,首先应总结前几月手机费账单,推算一下话费,短信平均用额,看看每月手机话费中的本地话费,与消费者适用套餐对照表的参考数值做比较,从而推算出自己每个月的通讯需求,哪些是必需的,哪些是可有可无的,哪些是根本用不上的。

别让银行卡里的钱闲下来

信用卡特点是“先消费后还款”,与借记卡和存折不同,信用卡里存的资金是不计付利息,如直接提现现金,有的银行会视同于预借现金,需支付手续费,且计算透支利息。如果在柜台上进行还款的话,那多半都会造成溢缴款(溢缴款指的是信用卡还款时多缴的资金)。比方说你上月的透支额度为2567.9元,那么你去还款的时候,基本上就直接还2600元了,多出来的32.1元就成为了溢缴款。虽然溢缴款在下一个月会优先透支额度用于消费,但是这笔钱放在信用卡里不会享受任何利息,而且如果要取出来的话,还得支付手续费。最简便的方法就

是办理一张同行的借记卡,将其和信用卡绑定还款。借记卡可以获得利息,而信用卡则用于消费支付。之所以要开发出借记卡和信用卡两种不同的金融产品,那肯定是有道理的。硬要把两者的功能合并到信用卡上,显然是不合算的。

银行借记卡里钱的利率是按照活期来计算的。当你借记卡里余额数总是在某个数字比如1万元以上的时候,这1万元完全可以转存定期存款来获得更高的利息。现在很多银行里,只要你签订了理财协议,就可以开通借记卡存款自动转存为定期的功能,如果借记卡里的钱到达了协议的金额,系统将会自动将其转存为定期。更好的是,当你万一在取款或者消费时发生余额不足的时候,银行还会从定期存款中自动支取一笔损失最小的钱来补上,相当于定存零取。

另外,还有一部分人喜欢手动完成上述工作——待借记卡里的钱到达一定金额后,拿出来按定期存储。但是,这会可能导致借记卡里余额过少所带来的小额账户管理费的问题。

○一周资讯

平安产险客服节圆满闭幕 “易快免”服务最受欢迎

11月8日,平安产险在上海张江职场举行客服节闭幕式暨“服务升级,代言有你”服务象代言人总决赛,历时2个月的平安产险第八届客服节圆满闭幕。

本届客服节9月启动,以“平安车险快易免”全能服务拉开序幕,开展了一系列客户服务活动,涉及个人网上抽奖活动、团体客户服务需求回访活动、客户服务联谊及专业论坛活动,多样化的公益活动也在全国范围内开展。同时,在客服节期间,平安产险开展了多项客户服务调研活动,通过客服节了解客户对服务的需求,也了解客户对节日的关注度。

“易、快、免”服务最受欢迎

今年平安推出“承诺不变,服务升级”承诺口号,并通过一天赔付、免费救援、上门代收理赔资料等具体项目践行承诺,客服节将平安的服务推向高潮,推出快易免全能服务,得到市场客户的积极响应。截止9月平安理赔满意度91%,一天赔付承诺达成率99.94%,累计免费救援实施次数11万余次,一袋式上门代收理赔资料使用次数24万余次。

客服节展现公益爱心

本届客服节保留了传统专业论坛和客户服务、回访等活动,加强了网络活动,推出票选我最爱的服务,提高网友参与积极性。两个月期间,网络、手机、微博三大平台同步开展,参加网络活动的人员合计7万人。

公益活动客服节则隆重推出了“平安爱心图书馆”、“平安

爱心作业本捐赠”、“平安爱心公益行”三大活动。爱心图书馆向平安希望小学捐赠了千份图书,传递了万分关爱;爱心作业本捐赠结合少儿安全知识宣传,在全国推广,关爱少年儿童的健康成长;而在爱心公益活动活动中,平安人深入边远山区的平安希望小学,与师生交流、捐资助物,把拳拳的爱心浓浓地传递。

服务文化: 将客服节进行到底

为了提升客户体验,平安产险还推出了二代门店,温馨的装潢、舒适的布置、便捷的服务区都给客户送去了更多的美好感受。

截止客服节闭幕日全国启动122家门店建设。正值第八届客服节闭幕日,宁波产险海曙客服门店作为全国首家在门店中引进交通管理服务站的门店正式开业,门店除了向客户提供基础服务外,立足更方便客户,还将提供交通违章处理、驾驶证期满更换、驾驶满分减分、年审到期提醒、交通事故信息咨询服务等17项交管业务服务,在业内首创最全面、最快捷、最便民的一站式综合服务门店新模式。

平安产险表示,虽然第八届客服节随着服务形象代言人的角逐已圆满闭幕,但客户服务的工作仍将继续。平安产险董事长兼CEO孙建平在闭幕式上指出,平安产险将持续围绕如何满足客户需求,提升客户体验,弘扬创新精神、倡导全员服务,来打造核心竞争力,让客户更加满意,让服务不断创新。

10月信贷“解冻”

年底前信贷或更宽松

截止到11月1日,四大行新增贷款规模约为1400多亿元,从10月下旬至11月1日,四大行信贷投放情况看,仅10月21日至10月27日5个工作日内,新增贷款猛增了600多亿,信贷闸门突然出现了松动迹象。那么,烟台有关银行的信贷政策会是怎样的呢?

记者从中国银行烟台分行信贷部了解到,目前这种总体“放贷”的形式还未在烟台地区显现出来。据该行信贷部周少辉经理介绍,从目前情况来看,已经察觉到了10月底信贷额度激增的情况,但是这种情况暂且还没有影响到烟台,目前也没有接到上级明确增加信贷的政策要

求。周经理说,这是一种好的迹象。这种利好消息,在一定程度上会对烟台各主要商业银行的信贷情况产生刺激,这意味着各商业银行紧缩的信贷政策将有所放宽,到年底之前,很多排队等候贷款的中小企业或个人只要贷款数目都不是很大,就有可能得到银行的贷款,信贷紧张的状况将会得到缓解。

他告诉记者,银行每月每季度的信贷数额都是有规定的,但由于政策因素影响,银行所发放的信贷很难满足市场需求,如果年底前信贷环境宽松起来,个人拿到预期贷款的可能性有所增加。(王晓明)

○保险赢家 咨询电话:6630821

投保30天后住院就可报销



人物介绍:宋庆辉

代理人资格证号:2002093706290002702

个人简介:毕业于山东经济学院科学经济管理专业。2002年加盟中国人寿,2010年正式加盟生命人寿。由业务员做起,一步步成长,2010年晋升高级营销经理,兼任公司优秀讲师,获得年度优秀经理人称号。秉承以客户为导向,用心服务,真正地站在客户的立场为客户规划合理的保险规划。

案例分析:市民刘女士,今年喜得贵子,看到同事都为子女购买了保险,也想为自己的孩子规划一份兼顾大病、意外、医疗的全面保障,在孩子上大学的时候能够储备一笔不菲的教育基金。

投保建议:根据刘女士的需求,向刘女士推荐了今年5月上市的一款新型理财兼顾保障性的产品——吉祥三宝金管家。经过多次沟通,站在刘女士的角度和立场,按照刘女士的需求和缴费,做了一份合理的计划书。

满期金:5万元+累积红利保险金额+终了红利(保证为所交主险保费的2.2倍)。疾病身故或全残保险金:一年内退还不交保险费3865元;年满18周岁前,所交保费×1.05+累积红利的现金价值+终了红利;年满18周岁后:5万元+累积红利的现金价值+终了红利。

意外身故或全残保险金:年满18周岁前,所交保费×1.05+累积红利的现金价值+终了红利;年满18周岁后,2×(5万元+累积红利保险金额)+终了红利。

重疾保障金:一年内因疾病患合同中所指32种重大疾病,给付210元;因意外或一年后因疾病

患合同所指32种重大疾病,给付10万元。主险合同继续有效。

住院医疗:30天后因小病、小意外住院可报销5000元,疾病0免赔,意外100元免赔,80%赔付,可以累积。

计划分析:此规划兼顾大病、意外、医疗、子女教育金的储备,满足了刘女士的各项需求,真正满足和解决了刘女士的后顾之忧,获得了刘女士的一致赞同。

个人提示:广大市民在选择险种的时候,一定要从根本上了解自己真正想获得的是什么,是大病保障、意外呵护、医疗的补充,还是子女教育金,婚嫁创业金,养老金的储备,不要盲目听一些营销人员的介绍,要多咨询、查找,当然选择一位负责任的营销人员给您合理的规划尤为重要。

保险感言:投保首先要完善最基本的社保,其次投保要以家庭支柱为要,先大人后子女,先保障后理财的投保规则。真诚的希望,能用我的专业知识,最优质的服务为更多的客户送去最佳的保险规划,满足,规避和解决我们人生的风风雨雨。(王晓明)