



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,由于目前银根收紧,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。”

一般说来,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,不只是为了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,不能超过理财产品满期日。”

理财师提醒,市民如果



资料片

有意办理质押贷款,应该把银行理财产品质押贷款的适用性、质押比例、利率、期限、还款方式等细节了解清楚。尤其是贷款资金若用于

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”的方式也让更多人模仿。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,里面包含的这优惠那优惠他也搞不清楚,只知道每月支出的话费优惠后大约是150多元左右。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,信用卡里的资金是不计付利息,如直接提取现金,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份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,取出来按定期存储。但是,这可能会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 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反响。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服务使用次数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联谊、回访等活动,加强了网络活动,推出票选我最喜爱的服务,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;而在爱心公益行活动中,平安人深入边远山区的平安希望小学,与师生交流、捐资赠物,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,宁波产险海曙客服中心作为全国首家在门店中引进交通管理服务站,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、驾驶证满分减分、年审到期提醒、交通事故信息查询服务等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。据该行信贷部少辉经理介绍,从目前情况来看,已经意识到了10月底信贷额激增的情况,但是这种情况暂时还没有影响到烟台,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:
20020937062900002702

个人简历: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:一年内退还所交保险费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)