

龙泽华夏 盈享财富

——华夏银行青岛分行财富管理中心

提到财富,我们多半想到的是“创造”、“增值”……其实,与财富相关的,更重要的是理解、管理和使用。今天,记者带你走进华夏银行青岛分行财富管理中心,去一起探班银行贵宾理财流程,揭秘高端理财背后的故事。

华夏银行青岛分行财富管理中心成立于2010年12月,位于青岛市市南区香港中路89号,地处青岛市东部政治、商业、金融、娱乐和购物中心。室内面积600余平米,分上下两层,依托青岛分行香港中路支行(被评为“2009年度中国银行业文明规范服务百佳示范单位”),内设接待区、客户休闲区、VIP贵宾室、电子服务区、办公区和多功能室等多个功能区域,让客户在轻松的环境中享受到专业的顾问式理财服务。

和一般贵宾理财服务相比,华夏银行青岛分行财富管理中心具有以下几大特色:

优越专属的财富空间。

财富中心由国内顶尖团队倾心设计,理财工作室和客户洽谈室均可以为客户提供一对一的私密服务,内部装修风格古典高雅,三五知己,品味其中,既能感受到高品位的服务理念和服务水准,更能彰显客户的尊贵与优越。

专业卓越的服务团队。

财富中心的理财团队都是由该行的精英理财师组成,拥有国际CFP认证资格,理财经验丰富,可为高端客户提供私人管家式的终身的、全面金融解决方案,内容可包括财富规划、投资融资服务及相关咨询、资产管理服务、法律税务以及避险咨询等服务。中心还拥有一批证券、基金、保险、税务、黄金、外汇、艺术收藏、体育健身、健康保健等多个领域知名专家组

成的顾问团队,能提供专属的个人财富管理、投资顾问与金融产品定制等各类高附加值金融服务。

国际先进的服务理念。

财富中心为客户提供独具特色的“7+N”增值服务,每位财富客户都由专属的客户经理、理财经理和财富经理提供“1+1+1”一站式服务,产品和服务尤其强调个性化和针对性,确保满足每位客户长期稳定获取投资收益,实现财富的保值和增值。

不断创新的理财产品。

财富中心现已拥有现金管理类、固定收益类、有价证券类、信托基金类、基金专户类、阳光私募基金类等系列产品。通过提供包括债券、证券、基金、保险、外汇、黄金、利率等横跨多个领域和资产配置方案。对于私人银行客户,华夏银行整合了市场各类优势资源,



华夏银行财富管理中心内景。

为客户量身定做个性化产品,伴随其实现人生自由、财富自由。

据了解,华夏银行一直以来都是为客户提供专业服务道路上的先行者。近年来,该行在细分客户群体的基础上,不断提供差异化、特色化的服务,已相继成功推出稳盈、增盈、创盈、慧盈、金盈等系列优

产品,以“华夏丽人卡”、“华夏商旅卡”、“龙盈理财”等为代表的一批个人业务品牌产品,都已在市场上享有盛誉。

“你赢,我赢,共赢才是真赢”是华夏银行财富管理的核心诉求。“龙盈理财”承担着“龙泽华夏盈享财富”的使命,整合了华夏银行旗下各类个人金

融产品与服务,客户通过“龙盈理财”平台,可以充分享受一站式金融服务。华夏银行财富管理中心蕴含了深厚的传统哲学与现代领先经验,将以自身的专业卓越成为客户的理财智囊,为客户提供管家级的尊贵服务体验,成为客户值得信赖的合作伙伴与财富管理专家。(马瑞涛)

建设银行、新华书店携手 开创金融·文化合作新模式

2012年6月16日,中国建设银行青岛市分行与青岛新华书店责任有限公司在书城店隆重举行了“青岛市新华书店龙卡揭牌暨发行启动仪式”。活动现场气氛热烈,双方主要领导出席并作重要讲话,均表示要加强

合作广度和深度,密切配合,全力将青岛市新华书店龙卡做好、做细,打造成一张读书爱好者必备的信用卡。

青岛市新华书店龙卡不仅可在新华书店各门店作为会员卡使用,还享受积

分消费、半价入会、折扣优惠、分期付款等超值的增值服务,同时该卡具有龙卡信用卡的全部金融功能。

青岛市新华书店龙卡的推出,是金融机构和文化企业联手,顺应未来图书文化产业发展的趋势;是满足

人民日益增长的文化需求的一次积极尝试;是为双方会员提供更多增值服务的有益探索,是将现代金融服务引入文化市场,为广大读者爱好者提供了全新的便民、惠民服务体验的升级。

(马瑞涛)

理财产品潜规则 兑付期内不计息

购买过理财产品的投资者都知道,从理财产品结束运作到投资本金及收益兑现,都会有一段时

间差,但部分银行往往在这个环节做手脚,拉长兑付期。在这段“真空期”,银行不计任何利息,投资者只能眼巴巴地看着自己的投资收益被蚕食。

据记者调查,目前建行、工行、农行、深发展银行、华夏银行等银行的理财产品兑付期较短,如建设银行乾元系列产品、华夏银行增盈增强型产品通常在1个工作日内完成兑付;农业银行、深发展银行兑付期通常在2个工作日;招商银行点贷成金、安心回报之流金岁月系列产品在3个工作日内兑付;工商银行理财产品兑付期在1-3个工作日内。

但也有些银行兑付较为“拖延”,如浦发银行同享盈系列产品的兑付期限为“最迟不晚于4天”;某大型银行近日发行的一款投资于结构化债券投资集合资金信托计划的半年期理财产品兑付期长达10个工作日。也就是说,投资者在产品到期近半个月之后,才能拿回属于自己的投资本金和收益,而在此时间,银行却不向投资者支付任何利息。

延长兑付期与银行拉长理财产品销售期有异曲同工之处,普益财富研究员曾韵佼在接受记者采访时表示,兑付期拉长的现象,与银行通过理财资金揽储有密切关系。兑付期与销售期的理财资金都会被

视为银行存款,能够扩大银行存款基数,帮助银行通过月末的贷存比考核。“股份制银行在对兑付期的利用方面比国有大行灵活。国有大行本身存款来源丰富、基数较大,揽储的动力不如股份制银行强烈,在指标考核方面,股份制银行的揽存压力更大。”她分析道。

对于投资者来说,兑付期过长的杀伤力要远高于销售期,据记者了解,银行对于销售期的申购资金往往会给予活期利息,但兑付期则完全不计息。投资者资金的占用天数是:购买日至投资开始日的天数+实际投资天数+兑付期天数。因此,兑付期越长,对投资者越不利。在这一期间资金不可取出,一是会使投资者面临流动性风险;二是不能将资金再次投资,会损失再投资收益。

兑付期“被延长”除了个别银行的揽储意图之外,也有资金清算时间长的客观限制。某股份制商业银行理财经理告诉记者,目前部分银行的理财产品是投资于信托计划,在产品结束后,需要信托公司先跟银行之间进行资金清算;资金到账后,银行才能将本金和收益划分给每个投资者,在此环节中必然会耽误一部分时间。该理财经理建议,目前多数银行会发行到期自动滚续的理财产品,这样理财资金到期后会自动购买下一期产品,期间不存在兑付期,能够提高投资者资金的使用效率。

据《北京商报》

光大银行 推出“小银行家卡”

眼下,很多孩子由于家庭条件好,小小年纪就手握大把零花钱,乱花钱的现象比较严重——孩子普遍缺乏财商教育,这引起了一些教育界人士的忧虑。

很多理财专家指出,财商教育越早越好,只有尽早让孩子形成良好的理财观念,才能成就更好的未来。为此,光大银行推出了“小银行家卡”,通过管理孩子的零花钱对孩子进行“体验式”的财商教育。

“小银行家卡”是面向16周岁以下的少儿为主要对象发行的银联标准借记卡,该卡除具有借记卡的各项功能外,还特别针对“亲子”教育、理财教育及少儿的个性化需求进行了服务与功能的整合,为孩子们提

供适合其特点的丰富理财体验。

据了解,“小银行家卡”具有多项个性化功能,比如“亲子卡关联”功能,该卡可与父母的任意一张光大阳光卡建立亲子关联,轻松实现两卡之间的人民币活期账户资金互转;比如“零花钱/压岁钱储蓄计划”,父母可通过亲子卡关联或指导孩子自己制定储蓄计划,并可通过网银为每个储蓄计划定制充满个性的目标名称,让孩子亲身体验储蓄计划目标实现的成就感。

目前我们的课堂教育中,除思想品德课里面偶尔提到理财教育的内容外,针对孩子的财商教育几乎是一片空白,而据资料显示,在国外发达国家,财商教育

早已普及,很多儿童在8岁时就知道赚钱和存钱的道理;9岁往往要学会制定开销计划;13岁至高中毕业期间,甚至可以尝试证券等投资行为。顾名思义,光大银行“小银行家卡”的初衷便是希望将孩子培养成小小银行家。

此前,已有多家银行推出了类似的少儿银行卡,比如招商银行的“快乐伙伴卡”、民生银行的“小鬼当家卡”、交通银行的“交行儿童理财卡”等,不过,尽管这种银行卡花样繁多,但从理财的角度来说,专门针对少儿推出的理财产品却比较匮乏。光大“小银行家卡”则具有“智慧定投”功能,该功能是为孩子及其父母打造的专属理财产品,签约“智慧

定投”后,可每月以小起点金额(1000元起)参与高收益理财投资,从而让孩子直观感受到智慧投资所蕴涵的巨大财富能量。

不过,财商教育不应仅仅停留在如何赚钱等“管理财富”的层面上,还体现在如何“看待财富”。据光大银行相关负责人表示,“小银行家卡”还是一张公益卡——每开一张“小银行家卡”,由孩子拿出一元钱投入捐款箱中,再由光大银行拿出一元钱,每产生一笔有效捐款可自动转入中国妇联“母亲水窖”基金账户中。由此看来,“小银行家卡”可以很好地培养孩子的公益意识、慈善意识及主人翁精神,使孩子从小就养成正确的财富观。