

十一黄金周理财全攻略

◆攻略一:

闲钱可转为货币基金

由于长假期间股市休市,许多投资者手里握有大量闲置资金,而活期的利率太低,此时,可以尝试转换为货币市场基金。目前货币市场基金的年化收益率都在3%以上,与活期利息相比有很大吸引力。货币市场基金申购和赎回都没有费用,天天计息,月月分红。

理财专家指出,长假期间持有货币基金的好处有3个方面:首先,收益比较高,其次,操作灵活,流动性好,节后转股基更便利。理财专家建议,如果把资金从银行挪到货币基金,收益能比存活期存款多赚4倍。

◆攻略二:

善用通知存款

黄金周期间,很多投资者将选择持币过节,但对这部分已经“落袋为安”的资金,往往会忽略利用其他途径打理。其实,银行可以办理的“个人通知存款”业务,可以让这部分资金在短短8天内也能增值,尤其是数额较大的资金,更是合算。

专家指出,目前“个人通知存款”业务利率明显高于活期利率,而且该类存款的流动性也很强,尤其是“一天通知存款”足够应付投资者的临时资金需求。对较大资金而言,收益仍较可观。

◆攻略三:

黄金投资理财

长假并不影响投资者的黄金买卖,黄金向来是保值增值的重要手段,闲置资金可以尝试这方面的投资。黄金投资的种类有五种,实物黄金、纸黄金、黄金期货、现货黄金,黄金理财产品,投资者在选择时应根据自身的风险承受能力和资金条件选择适合自己的方式。

专家提醒“买黄金理财产品并非就是买黄金”,近日黄金价格一路飙升,国际金价一度以每盎司1300美元创下历史新高。但部分银行挂钩黄金类理财产品收益并没像黄金走势那么强劲。

◆攻略四:

信托理财产品

银行发行的信托理财产品依然是稳健和保守型投资者的上上之选,通常挂钩信托贷款、信贷资产或是票据等标的。年初以来,信托理财产品赢得了越来越多投资者的青睐,“弃股从银”几乎引领了新的大众理财趋势。节前市场上多家银行都推出了超短期的信托理财产品,通过对资产池的调配运作和期限的分割大大提升了传统信托理财产品的流动性,使投资期限的单位可以“天”计,通常此类产品的年化收益率可达3%以上。

(中证)

小贴士:

1、国庆期间购买理财产品不仅要看收益率,还要掐时间点

理财产品有将近一周的募集期,除少数银行在募集期给出活期利率外,其他银行理财账户资金在募集期间是没有任何收益的。

产品到期日也要看清楚,假如产品到期日正好是10月1日,由于长假的缘故,实际到账日最早也要到10月8日,实际收益率也要打折扣。近日在售的产品中投资期限在36天以内,资金募集期在5天以上的理财产品,平均预期年化收益率为3.88%,摊薄后年化收益率只有3.28%。因此,市民可以在产品募集期的最后一两天购买,最大限度缩短资金被占用时间。

2、购物消费能刷卡就不取现,省去手续费

如果是在异地取款的话,根据不同的费率标准,每笔都要扣除相应的手续费。所以建议只有储蓄卡的朋友随身携带少量现金。

一般来说,刷卡消费一族更青睐信用卡。由于各家发卡银行会不时推出鼓励信用卡刷卡消费的活动,以积分换礼品等名目繁多的优惠项目吸引了大批忠实的卡民。但是,使用信用卡消费的卡民要理性节制,避免“刷卡时潇洒,还款时头大”。

3、刷卡勿超限,避免超限费

适当控制刷卡消费总额,不要轻易透支。国庆长假是消费高峰,一旦消费透支的话,不仅给持卡人带来经济压力,而且易产生超限费用。根据央行有关规定,如果超过信用额度刷卡,银行将对超过信用额度部分计收超限费,为超过信用额度的5%。

秋风送爽,丹桂飘香。2012年中秋和国庆节即将到来。很多投资者为持股过节还是持币过节而犹豫,也想为手上的闲钱找个去处。那么如何规划才能让财富在长假期间实现增值呢?

金融基础服务 助力农村发展

近日,中国人民银行济南分行通报,截至2012年7月末,山东省提前5个月实现了年初确定的“全省行政村金融基础设施100%全覆盖,100%的县域以下各类银行机构参与农村支付环境建设”的“双百目标”。为了能更好地体验农村金融支付服务所体现的价值,记者一行深入到济宁邹城、泰安肥城以及东营广饶县,进行了实地采风。

老百姓家门口的银行

济宁邹城太平镇南亢村是一个离县城较远的村落,到镇上最近的银行也要十几里路。邮储银行太平支行在南亢村一家超市安装了转账电话以后,村民存取款再也不用跑那么远了。来取钱的张小英大娘今年63岁了,取了钱之后,她高兴地告诉记者“这个设备忒好了。我从家走过来就几分钟,从这取了钱,接着能去买点别的东西,一点都不耽误事。”

据了解,像转账电话这样惠农便民的工具,截至7月末,中国邮政储蓄银行山东省分行已在县城及以下地区布放ATM机具1987台,商易通4.3万台,POS机11788台。对完善农村支付服务环境建

设提供了有力支撑。

在肥城,我们也见到了很多受益于农村金融服务设施的农民。肥城市是著名的建筑之乡,好多中青年都外出打工,留下老人和孩子在家。在肥城安临站镇下庄村,肥城农信社在这里设立了泰安市第一台农民金融自助服务站。方便了周围9个村七八千户人家。数据显示,截至7月末,山东省农信社系统已在全省17个地市试点推广,安装运行农民金融自助服务终端8976台,填补了我省8000多个行政村的金融服务空白。让老百姓切实体会到在家门口办业务的方便。

释放农企农户利润

在广饶,作为农业经济发展最重要组成部门的农业

龙头企业,成为人民银行推进农村支付环境建设的突破口。以综合养殖业为主的山东华誉集团为试点,打造了“农业龙头企业+网上银行+POS+转账电话+惠农卡”的现代化结算体系,取得有效成果。以华誉集团为例,在布设农业银行的自助设备之后,其产业链上每年40多亿元的资金往来,产业链现代化结算体系建立后,90%以上使用非现金结算,每年可为企业、农户节约成本700余万元。

在华誉集团,我们见到了很多养殖户,花冠镇草桥南村的杨继朋跟记者谈到,“以前的时候,需要带着现金来公司买鸡苗,饲料,揣着钱也很担心。后来有了卡,和这个转账设备之后就方便了,我自己也办了农行的网银,在家就能操作。我把钱打到公司,在家等

着就行,太方便了。”

记者了解到,截至7月末,农业银行山东省分行在全省共建立“三农”金融服务站25366个,对全省农村重点区域的覆盖率达到80%。县域及以下地区,布放了ATM、POS机、转账电话等自助服务设备20多万台,发行银行卡1000万张,开立个人结算账户2700万户,单位结算账户13万户。

在村镇银行、小额贷款公司等金融机构渐渐兴起的今天,农村市场受到越来越多的关注,做好农村金融服务工作,是一项长期复杂的系统工程。中国人民银行济南分行农村金融服务“双百”目标的实现,成为各类金融机构进行为实体经济服务的新平台,对农村金融改革和经济社会发展有着重要意义。(财金记者 王丛丛)

财金资讯

“千人计划”成绩斐然

泰康人寿人才引进 规模质量创新高

面对保险行业的新形势和市场发展的新趋势,泰康人寿在坚定价值转型,坚持业务创新,不断提升企业核心价值的同时,通过引进大批优秀毕业生和专业人才,持续增强公司竞争力,以保障泰康新十五年的发展需求。

近年来,随着公司业务的高速发展,泰康人寿的员工总数也在稳步增长,以2011年为例,泰康员工总数比2010年即增加了10%。为进一步打造丰富、一流的人力资源大公司,自2010年泰康人寿启动校园招聘“千人计划”,把招聘重点转向中国知名大学中最优秀的人才,至今已两年有余,且成绩斐然。仅2012年前8个月,从北大、清华、人大、中央财大、南开大学等国内重点高校招聘到的优秀毕业生就已近700人,占同期泰康新招人员的25%,更有从哈佛等国外一流院校招聘的专

业人才,无论在人才招聘的数量还是质量方面,均创下历年来的新高。

在招聘到一流人才的同时,泰康人寿更注重员工的培训和激励,并建立起一整套培训体系和激励机制。通过建立并完善科学、系统的培训体系,制定全方位、多维度的人才培养计划,来全面支撑企业人才发展的各个模块,融合员工生涯发展规划,工作岗位能力、企业学习资源,形成员工在泰康人寿学习发展的指南。

作为一个有理想、有抱负、有社会责任感的公司,泰康人寿在人员流动性很强的寿险行业中拥有良好的口碑,并于2012年9月荣获中华英才网举办的第十届“中国最佳雇主”调查评选中的“保险业最佳雇主”称号,标志着泰康人寿的雇主品牌建设卓有成效,获得社会的广泛认可。(财金记者 王小平)

邮政储蓄银行 个人商务贷款为企业“助力”

2012年8月,当济南的马先生拿到34万元的个人商务贷款后,非常激动地握着邮政储蓄银行信贷员的手说:“谢谢你们了,有了这笔资金我的企业又可以快速发展了!”从去年开始,随着国家“收缩银根”等一系列政策的影响,经营塔机配件的马先生与其下游客户的结算周期加长,导致企业资金周转出现一定的问题,邮储银行及时向马先生提供了资金支持,使其公司经营取得持续性发展,真正实现了银行、企业携手,共渡难关发展的局面!

►苦心经营多年,企业规模逐年攀升

马先生从事塔机配件经营业务已有13年历史,马先生夫妻二人积累了大量的客户资源和销售网络,于1999年创建了自己的公司,良好的经营理念和丰富的行业经营经验,使企业规模逐步扩大。随着近几年塔机行业的蓬勃发展,客户的企业一年一台阶,成为当地塔机配件行业的支柱企业。

►遭遇货币政策影响,个人商务贷款助力企业

今年,马先生的企业也不可避免地遭受到国家货币政策的影响,尽管上下游客户都

比较稳定,但是由于利润空间的进一步缩小、货款回笼期的延长,导致马先生正常周转资金缺口越来越大,企业持续性发展速度减缓。正当马先生一筹莫展之际,收到了邮储银行“致广大个体工商户的一封信”,立即电话咨询了我行的一名客户经理,邮储银行的信贷员当天下午便上门了解马先生的具体情况,并根据马先生的实际情况,向其详细介绍了邮政储蓄银行个人商务贷款产品及办理流程,这款产品通过审批后即拥有5年之内可以循环支用的借款额度,在额度有效期之内,可以随借随还的优势,马先生非常认可并当场填写了《“好借好还”个人商务贷款额度借款申请表》。

次日,邮储银行立即安排了两名信贷员到马先生的公司做现场调查。信贷员到了客户公司以后,对马先生公司的经营状况进行了深入的调查了解,发现马先生的企业主要是受当前货币政策的影响,利润空间缩小、货款回笼期延长,资金周转出现暂时性困难,但是其丰富的行业经营经验、稳定、广阔的营销网络,以及在其他金融机构长年良好的信用,充分反映了马先生完全具备还款能力和良好还款意愿。信贷员收集了其基本资料以及与经营相关的资料,马上着手根据调查情况出具了

马先生的家庭及经济情况调查报告,并通知合作的评估机构对马先生准备用于抵押的房产进行预评估。第二天便提交进行审查、审批。经过对马先生公司的经营状况及担保物的现状进行综合评估,邮储银行审批通过了该笔个人商务贷款的申请。马先生顺利地获得我行5年有效期的34万元循环使用授信额度,并成功获得我行34万的贷款,解决了公司流动资金短缺的困难。

在邮储银行的支持下,马先生的公司得以继续顺利发展,产品的销售出现了放量增长,回款周期趋于正常。马先生通过邮储银行的合作,也对邮储银行的业务产品有了更深的了解,他对该行贷款产品的设计非常赞赏,认为该行贷款产品“费率低”、“使用灵

活”、“随借随还”等特点非常适合微小企业的资金需求,对中小企业的发展具有重大的促进作用。同时对邮储银行信贷工作的人员的服务态度、工作效率都给予很高的评价。他说:“邮储银行的贷款既方便又灵活,对我的帮助实在太大了,回头我跟我的生意伙伴们也宣传宣传,让他们都来看看。”马先生在生意获得成功的同时,也与邮储银行建立了长期、密切的合作关系。

患难见真情,风雨共兼程。面对货币政策的影响,面对经济环境的不断恶化,中小企业面临着越来越大的困境和压力,邮储银行将充分利用自身的资源和优势,为中小企业提供金融支持,与中小企业共渡金融危机的难关,共同谋发展!

邮储银行个人商务贷款产品简介

个人商务贷款的贷款对象是年龄在18周岁(含)至60周岁(含)之间,在贷款行所在行政区域内有固定住所,有常住户口或居住一年(含)以上,具有完全民事行为能力能力的中国公民。在贷款行所在行政区域内拥有合法的经营实体(个体工商户、个人独资企业、合伙企业

和有有限责任公司,下同);经营实体原则上须正常生产经营一年(含)以上。

个人商务贷款需要用住房或商铺进行抵押,最高可贷500万元,授信期间为5年,单笔贷款最长可贷5年,单笔贷款最后到期日可达到10年,在授信额度内具有循环贷款特点。