

国内存款保险制度呼之欲出

央行正加紧制定相关方案

“如果银行破产了，储户的钱谁来赔？与每一个人切身利益息息相关的存款保险制度在研究酝酿了16年后，很可能在今年有实质进展。那么，存款保险一旦落地，是否意味着我们存在银行里所有的钱就完全‘无忧’了？储户是否需要为自己的存款安全支付额外的保险费用？记者了解到，央行正会同有关部门，抓紧研究完善实施方案。”

焦点一

为什么要有存款保险

存款保险的重要性不言而喻，对老百姓来讲是保证血汗钱不打水漂，而对金融体系的健康发展也具有重要意义。央行报告指出，建立存款保险制度有助于营造公平公正的竞争环境，促进商业银行经营机制的市场化，增加商业银行在金融业务创新及风险承担机制方面的灵活性。在存款保险制度缺失的条件下，国家实际上承担了隐性的担保责任，容易导致商业银行风险约束机制弱化，为追求高额利润而过度投机。

中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇认为，存款保险制度建设不仅应当提上日程，而且是一

央行近日发布的《2013年金融稳定报告》明确表示，目前，我国推出存款保险制度的时机基本成熟，人民银行正会同有关部门，抓紧研究完善实施方案，推动存款保险制度尽早建立。据记者了解，人民银行自1997年就已经着手研究存款保险制度。”

件非常紧迫的事情。随着银行业全面对外开放，银行之间的竞争越来越激烈，作为商业机构，银行也可能会出现破产和倒闭的现象，这就需要存款保险制度来保障存款人利益。另一方面，加快存款保险制度建设，也是为了进一步鼓励竞争，提高金融机构的效率，给金融机构提供一个有进有出、完全市场化的平台。现在大力推动的利率市场化改革，也是以存款保险制度为前提。如果要推动利率市场化改革，就必须推行存款保险制度。

焦点二

存款保险怎么赔

对普通百姓来说，最关心的莫过于一旦商业银行出现风险，自己能获得多少赔偿？

目前，业内人士普遍预计未来存款保险对单个储户的赔偿上限应在20万至50万元的区间内。

央行曾先后于2005年4月和2007年4月对中国存款类金融机构的存款账户结构进行抽样调查。前次调查显示，存款在50万元以下存款账户数占全部存款账户的比例为99.70%。2007年的调查则显示，20万元以下的存款户占比为98%以上。业内人士预计，随着居民储蓄的增长，现在50万元以下的账户占比应在98%左右，因此赔偿上限很可能不超过50万元。

央行人士曾发表观点指出，存款保险可以实行限额赔付，即在投保存款机构被撤销或破产时，存款人在该机构的存款在规定限额内可以得到全额赔付，超过存款保险限额的仍有权从该机构清算资产中得到追偿，如果存款人在同一家投保存款机构开立有多个存款账户的，各账户余额合并计算。如果最终出台的方案果真如此，老百姓的存款最好能分散存于多家银行，避免鸡蛋放在一个篮子里的风险。

焦点三

存款保险谁来买单

若推出存款保险制度，该由谁来为保费买单是个关键问题。业内人士称，正是因为保费问题牵扯各方利益，很难达成一致，所以存款保险制度迟迟未能出台。

对于存款保险制度的运作形式，中央财经大学教授郭田勇的建议是，由存款性金融机构共同建立一个保险机构，并向其缴纳保费，在金融机构发生危机或倒闭时，存款保险机构可对金融机构提供援助或是直接向存款人支付存款。首都经济贸易大学教授庹国柱告诉记者，在出资方式上，存款保险机构应当是一家政府全资的公司，不具备商业性质，不以盈利为目的，但应该按照公司化的治理结构运作。商业银行不应拥有存款保险公司的股份。上述机构类似于证券投资者保护基金和保险保障基金。

对于存款保险基金来源，也有市场人士认为，除了商业银行缴纳的保费之外，还应包括国家财政、中央银行拿出的资金。此外，作为多家银行大股东的中央汇金公司，也可以通过减持国有银行股份的方式筹集资金，作为存款保险基金的初始资金。

据《北京青年报》



百姓理财服务热线
0531-89096315

开通时间：周一至周五 14:00-17:00 (热线不提供个股、基金及其他理财产品的操作建议)

○财金资讯

平安直销车险劲刮“超值风暴”

电话车险直销模式以其价格低廉、投保便捷等众多优点深受广大车主喜爱，如今已经风靡泉城。

“保监会规定，商业车险费率最多可以打到七折，但电话车险渠道可以在七折的基础上再优惠15%。之所以电话车险比传统车险便宜，是因为不经过代理机构直接面向车主销售，这样节省的中间成本就可以让利车主。”平安电话车险相关负责人表示，车主可通过拨打平安电话车险的全国统一投保热线4008-000-000，与平安电销坐席人员进行咨询、报价，之后平安电销会派专门的服务人员送单上门完成投保，免去车主亲自去保险公司营业大厅办理的麻烦。”

有市场人士认为，电话车险较之传统渠道，区别只是在于销售方式上，而后期的理赔和服务与传统车险并

无本质区别。完整的电话车险模式是地空结合的，即以电话销售这种远程交易模式完成咨询、报价、保单确认等前端销售行为；而后端的缴款、送单、服务和理赔依托各大保险公司在各地的分公司实现。电话车险采用直销模式，缩短了营销链条，把中介减少的成本直接让利给车主。

据悉，平安产险是首家获得中国保监会的批准，经营电话车险销售业务的保险公司。为了更好地满足车主投保电话车险的实际需求，平安电销推出了一系列特色服务。2013年平安“快易免”服务再次升级，快——先赔付，再修车！万元以下，报案到赔款，3天到账；易——人伤案件安心理赔服务，上门代收理赔资料；免——7X24小时免费道路救援。

(财金记者 王小平)

光大银行推出“逢8专属”高收益理财产品

近日，京东、苏宁易购、易迅等各大电商厉兵秣马大战“6·18”，打起价格大战。但较之往年截然不同的是，银行电商平台也加入战局。光大银行将通过“理财夜市”王牌产品率先应战，销售势头近于秒杀的“逢8专属高收益理财产品”将于此日再次开售，5万元起申购，65天，预期年化收益率达4.7%，发行额度15亿元，宣战“6·18”理财夜市。

今年更多电商的踊跃参与、产品类别丰富度的提升，无疑让战局扩大化。对消费

者的最大利好，重在增加了更多平台得以选择，可以说掌控了更大的选择权。尤其是银行业电商的加入，让“6·18”更有参与度和看头。

较之电商平台依托传统消费品打市场，银行业本次选择了目前最受欢迎的“理财夜市”主动出击。如光大银行理财夜市的推出，就获得了超出预期的抢购效果，单夜市销售额已破千亿元，并于今年6·18再度推出“逢8专属产品”，这无疑让投资者的选择平台更加广阔化。

据悉，“逢8专属理财产品”是光大理财夜市专为“上班族”和电子渠道偏好者推出的高品质理财产品，在每个月8日、18日、28日定期销售，销售时间依旧为20:00—24:00，预期年化收益率略高于同期同类产品。为便于投资者“随心赚”，其提供了多元化购买渠道，客户可免费通过光大银行门户网站、手机银行、网上银行、网信办理，最大限度地方便客户随时随地移动购买。

其中网站直购方式为光大银行所特有，购买方便快捷，不到1分钟即可抢购成功，手机银行和网信则凸显了移动互联网的优势。也正因收益较高、购买方便等特点，理财

夜市“逢8专属高收益理财产品”每逢开售日均会受到热捧，还曾创下10亿元理财夜市产品开市25分钟内被抢购一空的纪录。

光大银行是首家常态推出“理财夜市”的银行，其较高的收益率、丰富便利的购买渠道已获得了不少“回头客”，同时，光大电子银行定位于“打造客户体验最好的电子银行”，也将持续给客户推出更多更方便的网络金融服务和产品。

 中国光大银行
共享阳光·创新生活

山大路华强广场销售情况“冰火两重天”

购房差价补偿？需先合同约定

当初购房时因为优越的地理位置，备受众多投资者的青睐，甚至一度出现了抢购的局面，而随着开发商对少量尾盘清盘工作的展开，悬殊较大的价格落差，让众多业主颇有微词，这种现象在时下房产市场屡见不鲜，当遇到这种问题，业主们应该如何应对？开发商对这些问题又应不应该负有责任？

位于解放路上的华强广场商铺化公寓凭借其精准的市场定位与优越的地理位置，创造了济南公寓市场的销售神话，销售均价曾最高达到24000元/m²，一度出现开盘即被抢购一空的情况。“如今华强广场项目二期启动在即，为了快速回笼资金

销依旧在进行当中，现场还打出了“一期公寓全面特价清盘，山大路绝版价值洼地，央区投资不容错过”的宣传海报。“现在是价格洼地，这个时刻抢购几套，应该是很划算的。”售楼处一位准备购买公寓的准业主和记者说道。

对出现的这种现象，记者咨询了市中荣凯法律服务所的任巧巧律师，“这种现象其实是一个市场行为，在市场经济环境下，每一个项目的热销都必然有其深层次的原因，同时一些后期市场的不可控因素也会左右房屋价值，如果当初双方没有对后期的这些风险进行书面的合同约定，开发商是没有义务

承担这些风险导致的后果的，在房价居高不下的情况下，开发商促销让利本身就是一种让利于民的企业行为。”任律师说。

记者了解到，购买期房与现房相比，投资风险也相对较大，风险主要有两方面，一是楼盘烂尾风险，也就是工程进行到一定程度因某种原因停建，不能按期竣工；二是房屋竣工后，房屋设施、质量、配套与约定不一致。如一次性交齐房款，那么买方承担的风险很大，分期付款或公积金、按揭贷款，承担的资金风险就会小一点。为了有效规避风险，除了选择好地段、大品牌外，最好的办法就是选择现房投资。(韦超婷)

中国银行，生活缴费一站通

中行济南分行公用事业代收费首家全覆盖

中国银行济南分行秉承“客户至上，服务为本”的经营理念，将服务客户、服务大众融入到银行各个业务领域的创新和发展。为方便广大企事业单位及个人一站式办

理全部的公用事业缴费，中国银行济南分行投入大量的人力、物力、财力，开发了新系统，制定了新流程，成为济南市首家覆盖全部公用事业收费的商业银行。

公用事业代收费一览表

代收项目名称	合作公司	代缴渠道
电话费	中国移动山东分公司	网银、手机银行、自助终端、柜台
	中国联通山东分公司	网银、手机银行、自助终端、柜台
	中国电信山东分公司	网银、手机银行、自助终端、柜台
电费	国家电网山东分公司	网银、手机银行、自助终端、柜台、委托代扣
燃气费	济华燃气有限公司	网银、手机银行、柜台
暖气费	济南热电有限公司	网银、手机银行、柜台
水费	济南水务集团	网银、手机银行、柜台
有线电视费	山东广电集团	网银、手机银行、柜台

中国银行济南分行已在银行柜台、网上银行、手机银行和自助渠道全部实现六大公用事业代收费。选择中国银行，实现轻松缴费！

固定收益类理财广受投资者追捧 年化收益可达10%

近年来，随着第三方财富管理机构的兴起，一种新型的理财模式已成为泉城老百姓的新宠，打破了长期以来人们依赖银行购买理财产品单一模式。

以此类创新理财模式“年年鑫”为例，固定期限，固定收益，10万元起，投资

产品列表：

产品名称	起点	期限	年化收益
月满盈	5万	1月	5.6%
年年鑫	10万	1年	10%
固定收益基金	50万	1-2年	9-11%

投资有风险 理财需谨慎

财富热线：0531-66678818/66678503

地址：济南市经五纬二山东商会大厦B25层

期限12个月，预期年收益约10%，不仅有效战胜了通胀，也可以帮助客户实现财富稳健增值的目标。

考虑到高端客户的众多需求，公司也从事向知名信托公司推荐优质客户的相关业务，有需求的客户，可以联系当地的财富中心。