

货币基金逼近万亿 监管层发警告

正当基金公司“喜大普奔”、庆祝货币基金规模逼近万亿的时候,监管层却担心“各种宝”、“各种通”的超速发展,可能会引发流动性危机。

有消息称,监管层近日召开小范围的机构闭门会议,其中谈到货币基金即将破万亿规模,并做了风险提示,着重提到货币基金及目前热销的“各种宝”收益风险及流动性风险。另有市场传言,近期固定收益投资人员曾听

说过关于货币基金提前支取罚息的风声。

中国基金业协会发布的最新数据显示,1月份货币基金规模已达9532.42亿元,环比增幅高达27%,总规模逼近万亿元大关。货币基金规模急速上扬,对接余额宝的货币基金天弘增利宝无疑贡献了大量份额。与货币基金跨越式发展形成鲜明对比的是,银行存款出现大规模流失,央行本月15日发布的数

据显示,1月份人民币存款减少9402亿元,同比少增2.05万亿元。交通银行金融研究中心报告认为,利率市场化推进,理财产品增多、特别是近期货币市场基金快速发展对居民存款的分流明显,利率对金融资源的调节作用凸显。

在监管层发出“黄色”警告的同时,央视证券资讯频道执行总编辑兼首席新闻评论员钮文新在微博上呼吁取缔余额宝。

“我不是危言耸听,更非号召谁退出余额宝,而只想告诉人们一个重要的经济事实:余额宝哪里只是冲击银行?它所冲击的是中国全社会的融资成本。因为,当余额宝和其前端的货币基金将2%的收益放入自己兜里,而将4%到6%的收益分给成千上万的余额宝客户的时候,整个中国实体经济,也就是最终的贷款客户将成为这一成本的最终埋单者。”

(叶静)

财金播报

中国资产前10%家庭 占总资产63.9%

根据西南财经大学中国家庭金融调查与研究中心近日发布的《2014中国财富报告:展望与策略》,目前中国收入前1%的富裕家庭,平均年家庭收入为115.2万元。家庭资产前10%的中国家庭,拥有63.9%的总资产。该中心主任甘犁教授指出,尽管我国资产极其不均的现象有所缓解,但财富更多的还是集中在少数家庭中。根据报告,2013年全国家庭资产基尼系数为0.717,与2011年数据相比,无论是全国、城市还是农村,家庭资产基尼系数都在下降。报告对此解释称,资产极其不均的现象有所缓解。

(刘佳)

证监会机构调整获批 解决监管真空

中国证监会新闻发言人21日介绍,近日,中央编办批复同意了证监会内设机构和职能调整方案。

该发言人说,此次内设机构职能调整,是推动监管转型的一项重要举措。在机构调整过程中,按照功能监管和一事一管的要求,将发行、上市、机构、基金和期货等部门进行整合。同时,适应新的监管形势,增设债券、私募、创新业务和“打非”等部门,并调整理顺了部分部门职责,解决监管真空和监管重复等问题。

(许志峰)

去年全年客户满意度超98%

新华保险注重更加人性化服务体验 斩获“最佳客户服务奖”

回顾2013年,新华保险在“以客户为中心”的战略指引下,通过锐意变革推出多项服务举措,在提高服务效率的同时,注重更加人性化的服务体验,全年客户满意度超过98%(第三方机构统计)。在由《金融界》主办的“领航中国·2013金融行业年度评选”中,斩获“最佳客户服务奖”。

“快”服务解客户之难

现实生活中,保险往往与突发事件、疾病、灾难紧密相连,处于困境中的客户常常手足无措,因此在第一时间为客户提供保险服务显得尤为重要。2013年,在雅安地震、韩亚空难、黄岛爆燃等各类事件发生后,新华保险均第一时间赶赴现场进行理赔查勘。据统计,去年新华保险共启动理赔突发应急响应176起,

排查6829人次,加上常规赔案,全年个险、银保及法人渠道累计理赔件数超过80万余件,给付金额超过33亿元。

为了提高理赔效率,新华保险持续探索理赔技术创新,先后推出3G移动理赔、自动理赔服务,自主开发设计出“权益通”理赔支持工具,并推出绩优业务员移动理赔服务,使理赔服务人员“扩军”,同时也逐渐打造集绩优业务员与理赔明星于一身,既懂保险产品又懂理赔的高素质业务员团队,成为新华保险在行业理赔模式上的又一次先进创新和有益探索。

“易”服务省客户之力

从投保到承保,现在可以“一站式”完成。新华保险与时俱进开发出E保通展业工具,运用3G技术,集合准客户建立,建议

书制作、在线投保、数据查询等多功能模块,帮助营销员快速自行完成展业和投保的一系列工作,包括投保录入、转账收费等操作流程,使客户在投保、交费、承保、查询等诸多环节节省时间和交通成本。据测算,2013年全年,E保通累计承保保单约20万件,承保保费超过10亿元。

科技创新带来的便捷同样在网站、短信及电话服务方面得到了应用。使用“保单E年历,服务好管家”网站可视化服务,客户登录新华保险官网即可一目了然地管理保单相关的交费、领取信息;主动推送的各种活动及产品信息还使客户与新华保险保持“资讯同步”。

“私人定制”贴客户之心

“短信一网站一电话服务即时达”三位一体互动服务,整合

各方资源,通过“跨平台”、“一线通”协同作业,可针对客户的各类问题及求助提供“私人定制”式服务。客户发送问题至短信平台后,新华保险专职服务人员将在三分钟内为客户提供短信答复;官方网站设立的“在线客服”专员可随时为客户解答使用网站中产生的各类问题,帮助客户管理保单,查询进度,实现在线投保;电话咨询也可将咨询内容以短信形式瞬时发到客户的手机上。

除此之外,为延伸理赔价值,新华保险还在业内率先发起理赔关怀公益志愿服务,针对理赔过的特定客户群,对于符合特定条件的对象进行理赔后公益帮助,持续体现新华保险“以客户为中心”的经营战略,彰显保险行业弘扬大爱、提倡互助的社会责任感。

以“恒”解读国际收支工作

作为一名央行国际收支人,我想用一个“恒”字来表达我对国际收支工作的理解和感受,以期更好地剖析自己、提升自己。

一曰“↑”,意即“用心感悟”。国际收支工作需要我们用心的学习点滴知识,用心完成每笔业务,用心进行每次操作。比如说国际收支中最常见的“居民”概念,如果我们只是望文生义,认为是“居民身份证”上的“居民”,就会闹大笑话。国际收支中的居民指的是常住在我国的个人以及机关和企事业单位,还有居住满一年的外国人。这就要求我们即使遇到最简单的问题也不要自以为是。

二曰“一”,意即“一心一

意”。相对繁杂琐碎的国际收支工作,似乎与曾经期待的高瞻远瞩,憧憬的经世济民相隔甚远,那么让我们品味一下“心安草”的寓言吧。有一次国王去他的后花园赏花,发现花园里面一片萧条,原来曼陀罗花埋怨不能像玫瑰那样开出鲜艳的花朵,就妄自嗟叹懒于生长,而玫瑰又埋怨不能像紫藤一样可以拥有柔软的枝蔓,也是悲悲戚戚怨天尤人,只有心安草安心生长郁郁葱葱。我们也应该认真体会平凡工作的魅力,就像小小的心安草一样生长、繁荣,这样就可以拥有自己的花园和春天。

三曰“日”,意即“日复一日”。基层央行的国际收支工作

繁琐、枯燥,从国际收支非现场核查到现场核查,从交易编码与交易附言的匹配到国别的匹配,甚至OSA与NRA非居民的区分,都需要仔细甄别,来不得半点马虎。新《国际收支统计申报办法》施行后统计范围将更大程度涵盖真实交易活动,申报数据的及时性、准确性、完整性将愈加凸显,所有基层国际收支人身上的担子也更重了。一天天、一年年、日复一日,加班加点;困难重重却泰然自若逐一化解;甘当无私奉献的孺子牛,这就是我们国际收支人。

四曰“一”,意即“一生的坚守”。对我而言,做好国际收支

工作是一种信仰,也是一生的坚守。这种坚守是工作旅途中闪耀的灯塔,为我们指引了前进的方向;这种坚守内化于思想就是伟大的使命感和高度的责任感,外化于工作就是甘于平凡乐于奉献的人生态度。我们都应该将梦想、热情、努力都奉献于国际收支事业,用最积极的态度,最踏实的脚步在平凡岗位上发挥出我们最大的能量。

(外汇局威海市中心支局 刘冰杰)



银行系险企

新年开门不红

与大型保险公司今年“开门红”高歌猛进的态势相比,去年被誉为寿险“黑马”的银行系险企显得惆怅许多。据了解,受互联网理财分流银行存款客户的冲击,保费收入八成来自银行渠道的银行系寿险公司,遭遇2014年“开门红”不红的尴尬局面。更令银行系险企担忧的是,“开门红”不红或令其2013年年底定下的“至少保持40%-50%同比增速”目标大打折扣。

“银行系险企今年不好过。”某银行系保险公司高管说。为了应对冲击,以往傍银行大款而并不重视互联网金融的银行系保险公司态度有了180度转变。

(仲经)

一次授信 循环信贷 自动分期

建行首推自动循环消费信贷信用卡

时下,以信用卡分期付款业务为代表的消费信贷产品受到了百姓的青睐。为了满足人们消费习惯改变和消费结构升级的需求,建行于2013年末首推自动循环消费信贷信用卡——龙卡益贷信用卡(以下简称“龙卡益贷卡”)。该产品是一款以“一次授信、循环信贷、自动分期、用途广泛”为特色的银联单品牌信用卡产品,持卡人当期消费的总额将在账单日进行自动分期,根据每月实际归还的金额等额恢复信用卡的可用额度,成为一款消费者随时随身、便捷实用的信用贷款卡,该产品的开发推出有效满足了人们对于特殊循环消费贷款的需求,也彰显了建行在引领业界创新和功能优化方面的行动力。

龙卡益贷卡自动分期是指,建行在持卡人的每个账单日自

动对当期账单消费总额操作约定定期数分期(目前只推出12期自动分期),每期应偿还本金及手续费在自该账单日(含)起的相应后续账单日按期记入持卡人账户,持卡人按照账单列示还款金额进行还款。其中,每期应还本金金额等于分期本金总额除以期数,每期应还手续费金额等于分期本金总额乘以月手续费率。龙卡益贷卡自动分期数目为12期,自动分期金额为当期消费交易总额且不超过龙卡益贷卡额度,不需要客户另外申请,免去了持卡人为多笔消费分别设置分期的繁琐流程,收取5%/月的手续费率,并在所有银联网络的商户都可使用。例如,客户李女士龙卡益贷卡额度为10000元,在1月账单周期内消费总金额3600元,可分期金额为3600元,2月账单周期内消费总金额

5400元,可分期金额为5400元,之后没有其他交易。那么,李女士1月应还款额为318元,其中本金为300元(3600元/12期),分期手续费为18元(3600元×0.5%)。2月应还款额为795元,其中本金为750元(300元(3600元/12期)+450元(5400元/12期)),分期手续费为45元(18元(3600元×0.5%)+27元(5400元×0.5%)。

这里需要特别提醒的是,龙卡益贷卡自动分期针对的并非是所有消费交易,只有当期消费交易额才能办理自动分期,不包括溢缴款、取现、已做过的其他分期行为以及各项手续费(如信用卡年费、分期手续费、取现交易手续费、滞纳金等其他信用卡收费)。另外,自动分期金额不设下限,只要持卡人当期账单消费总额大于零系统将会在账单日自动形成分期,为了避免因超低

消费被分期而产生的手续费,持卡人还应在消费时考虑到未来月供情况酌情刷卡,免将信用卡变成“卡老虎”。

据了解,目前龙卡益贷卡只发行金卡、标准白金卡两大等级,暂不发行附属卡,除满足持卡人日常消费和信贷需求外,持卡人还可享受客服优先处理以及在卡片有效期五年内免收年费的优惠政策。此外,为了约束用卡规范,龙卡益贷卡在相关使用上也制定了相应限制。比如,发卡初期采取名单制营销,不受理客户主动申请,风险部门会在持有我行信用卡的老客户中,根据忠诚度及历史用卡记录筛选符合发卡标准的名单;龙卡益贷卡将考虑客户在实际使用中的最大限额约定其卡片可用额度,持卡人将不可以再申请临时额度调整(包括其名下建行其他信用卡)。

(省金融办)