

信用卡刷卡优惠、积分享折扣……

## 暑期出境游 银行信用卡新“战场”

每年的暑期都是家长带着孩子们出游的“黄金季”。随着国人消费水平的提高,出境游被越来越多的年轻人青睐。而随着暑期出游热潮的掀起,针对旅游市场的逐渐升温,各家银行均以境外出游为主题争相推出多种信用卡优惠活动。

## 银行“出招”境外游

从7月起为了切合暑期出游的主题,各家银行纷纷推出了境外刷卡优惠,或者刷卡全额返还现金,或指定经典路线享受价格优惠等活动。

在建设银行官网看到,建设银行推出了“龙卡出境游,签证特惠礼”活动,自2014年7月15日至11月15日,龙卡信用卡持卡人拨打黄金假日旅游网预订电话预订欧洲、美洲、澳洲个人旅游签证、探亲访友签证,享受黄金假日官网价格8折优惠。另外,预订欧洲个人旅游签证,探亲访友签证,可获赠价值120元的10天出国人员意外险;预订亚洲签证产品,获赠保期10天、保额40万航空意外险一份。

交通银行则推出“礼享全球—2014白金卡境外用卡活动”,该行表示即日起至2014年8月31日,交通银

行白金信用卡持卡人任意单个自然月境外消费每笔满人民币5888元,满5笔,送皇冠拉杆箱一只;满10笔,送惠普平板电脑一台。

招行目前推出了“非常欧洲”活动,在2014年7月1日至2014年10月31日,持卡人成功报名后,在欧洲指定国家刷招商银行信用卡(银联线路)单笔满人民币600元(以账单金额为准),每刷5笔,抽1笔享5%刷卡金回馈;刷10笔,抽2笔,以此类推,多刷多得!回馈金上限封顶人民币1000元。此外,还有银联线路专属购物礼遇,AVIS欧洲出租车最高七五折优惠等尊享活动。

除了上述银行之外,还有不少银行推出了相类似的信用卡刷卡活动。

## 机票积分同享折扣

除了可以享受信用卡刷卡优惠之外,外出旅游,尤其是出境游,“行”几乎占到了所有消费的一大块。近期,多家银行还纷纷推出了刷卡买机票打折或返现的优惠活动。

记者了解到,目前招行“出行易”平台和多家航空公司合作,如果持卡人往返程预订同一航空公司,最多可以减免320元。另外,通过“出行易”网

站、手机银行客户端预订机票,并使用招商银行信用卡支付,订单金额可享受3倍信用卡积分。

此外,华夏银行信用卡商旅通推出了“商旅金”,通过华夏信用卡商旅通购买机票,除了享有航空公司的累积里程、信用卡消费积分外,更可独立累积商旅通“商旅金”。持卡人可在华夏信用卡商旅通直接使用商旅金兑换机票,全部或部分充抵票价。不但选择航线不受限,还可以无限制换购任何机票,更有众多打折机票可以选择。

另外,上述理财顾问表示,一些银行的信用卡可以用积分兑换刷卡金,这就需要持卡人好好计算一下如何合理使用信用卡积分。“如果卡内有积分,可以查看是否能兑换航空里程或刷卡金,同时需要了解手中的信用卡在国外刷卡是否有倍积分,在哪些商户刷卡有多倍积分,通过在银行合作商户处刷卡累积积分,可以有相应兑换,变相节省资金。”该理财顾问提醒消费者。此外,一些出境游的学生拿的是父母的附属信用卡,那么就需要了解附属卡刷卡是否有积分,附属卡的积分是单独核算还是折进主卡中一起核算等情况。(原思宗)

泛亚有色金属交易所  
服务机构落户济南

助力百姓参与互联网金融创新

互联网金融、大数据应用……这些无疑是如今经济发展中最受人瞩目、最前沿的论题。在互联网时代的背景下,泛亚有色金属交易所所以开创性的理念和模式推动有色金属行业,产业的发展与革新,利用先进的互联网金融模式开创了普通投资者参与“互联网金融”的新途径。近期,泛亚交易所服务机构落地济南,充分发挥互联网金融的优势进行制度创新,不但为齐鲁百姓个人投资者参与有色金属贸易提供了新的投资机会,也为山东稀有金属行业注入了强大动力。

据介绍,泛亚交易所的运营模式是传统贸易在互联网金融下的创新交易模式。利用信息流、资金流、物流的聚合,将大

量民间资本导入产业,盘活实体经济存量,为中小企业融资、产业转型升级、行业整合提供量身定做的贸易和供应链融资服务。有效减少了企业运营的销售成本、融资成本,并在价格上探索国际定价机制。

截至6月底,交易所交易商总数超过11万个,资产管理规模超过300亿,为实体经济导入民间资本超过236亿。投资者可以通过济南服务机构免费开户参与泛亚资金受托业务,资金受托成功后每日获得万分之3.75日金收益,可随时申购或赎回,年化最高达13.68%。

泛亚有色金属交易所济南服务机构(ID:0517)坐落于东环国际广场C座8层;详询0531-83532266;4000-400-595。

## 让“光大”这台仪器更精密

光大银行“大数据”应用探秘

大数据是什么?光大银行信息科技部总经理杨兵兵曾经这样说:“人本身就是一台可以综合运用大数据的精密仪器。当我们认识一个新朋友,会通过眼睛收集图片信息、用耳朵感受音频信息……如果可能,还可以通过其他人的描述收集这个人的历史信息、个人爱好等等,然后在大脑中对这个人的判断。今天的大数据只是在还原人脑50%的水平。”

如果说人是一台可以综合运用大数据的精密仪器……如果可能,还可以通过其他人的描述收集这个人的历史信息、个人爱好等等,然后在大脑中对这个人的判断。今天的大数据只是在还原人脑50%的水平。”

大数据:孵化数据价值的摇篮

自2014年伊始,光大银行科技展厅进入“大数据时代”主题展览。展厅通过大数据的一天、大数据应用成果、数据沙盘、互动问答、演示体验、历史数据查询、社区银行热点地图、数据分析等展览模块,用切身体验的方式告诉人们:大数据是如何帮助光大银行这台机器在经营运转中更“精密”起来的。但是通过这样的体验,人们了解的还仅仅是一部分。

中国光大银行信息科技部人士表



光大银行提示您关注  
济南分行微信公众平台。  
关注方法:打开微信,点击“发现”,选择“扫一扫”,扫描成功后点击关注,即可添加。

示,该行科技创新实验室通过科技前瞻性创新助力银行业务快速发展,近年来已孵化出“公司客户在线供应链平台”、“非接触移动支付”、“瑶璠缴费”、“电子支付交易市场资金监管”、“社区银行VTM”、“O2O餐饮收单”等应用创新业务。

## 用数据发现业务服务客户

谁是潜在客户?客户需要什么样的服务?利用大数据社交媒体技术进行数据分析,光大银行制作出了“云图”,为业务部门新拓展供应链或拓宽现有供应链网络,以及主动发现有价值客户提供了全面、准确的数据,同时也为银行根据客户特点提供个性化服务提供了依据。

光大银行信息科技部全年须完成人均近1000项业务部门提出的数据服务需求,如何组织有限人员完成以上海量的服务需求?光大银行创新提出开放式数据服务社区理念,并建设成服务平台,利用“中文语义智能分析”技术,使得数据服务资源共享、知识共享成为可能。此举还曾荣获由中国人民银行颁发的科技发展二等奖,是大数据技术驱动优质服务的最佳实践。

## 提升运营效率 降低投入成本

2013年,光大银行基于大数据Hadoop技术构建起核心历史数据查

询平台,该平台可为客户提供联机历史数据查询应用功能,使以往需要3-4天的查询时常缩减到当日完成,大大提升运营效率。

光大银行有关负责人介绍,由于该平台采用开放式的大数据应用架构,在软、硬件科技成本投入上较传统技术架构应用节省近百分之八十的费用,大幅降低投入成本。这也是国内将Hadoop运用于银行在线运营业务的首个成功案例。

## 为风险管理保驾护航

风险管理是作为金融企业的银行必须具备的核心竞争力,在此方面,大数据的作用也在显现。

围绕着风险管理,近年来光大银行全面打造“风险预警平台”,该平台将网络舆情、监管信息与企业账务流水、财务报表数据进行关联分析,通过事件驱动覆盖客户信用风险、账户风险、财务风险等风险事前预警。在单一客户预警的基础上,还深度挖掘企业与关联企业、企业与关联个人、个人与关联个人之间的关系,使认定的风险预警信号能够传导给相关联的其他客户,更为高效的发现风险,为银行贷后风险管理构建起一道强有力的大数据信息屏障。



## 创新业务模式

## 华夏银行济南分行积极打造“中小企业金融服务商”

成立中小企业信贷部,建立业务直销团队,设立中小企业特色支行,构建“平台金融”,开创“在线支农”新模式……近年来,华夏银行济南分行坚持产品创新、营销创新、服务创新和风险管理创新,对山东传统产业转型升级、战略性新兴产业等重点产业、重点领域加大信贷支持,努力打造“中小企业金融服务商”形象。

为化解中小企业融资难问题,华夏银行济南分行首先从机制体制建设抓起,在分行层面成立了中小企业信贷部,建立中小企业业务直销团队和在专业经理团队,并在济南市同城内将支行网点的30%确定为中小企业特色银行。同时,建立了独立的小微企业信贷计划、风险资产、审批流程

等服务机制,特别是对优质授信业务、批量开发的单户500万元以下的小企业贷款,实行快速绿色审批和放款。截至今年5月末,华夏银行济南分行小企业授信客户达993户,其中小企业贷款客户820户,用信余额110亿元,贷款余额70亿元。

在业务创新方面,华夏银行济南分行利用“平台金融”搭建服务中小企业新模式,为山东广大中小企业量身打造金融服务方案,实现了商圈类、市场类、核心企业类等平台金融新模式的应用,满足了其“短、小、频、急”的融资需求。截至今年5月末,华夏银行济南分行平台金融项目达到53个,服务小微企业及三农客户1669户。

依托“平台金融”,华夏银行济南

分行与山东最大的农资交易平台“云农场”对接,开创“在线支农”金融服务新模式。农户通过互联网登陆华夏银行济南分行支付融资系统金融服务平台,可在线完成农资采购、贷款发放、农资配送、销售还款的全流程操作,实现“一次核定、随用随贷、余额控制、周转使用、动态调整”的支农信贷模式。目前仅“云农场”的在线支农项目已服务平台上的农户58户。

此外,华夏银行济南分行通过与济南某大型商超平台客户合作,创新商超服务模式,打造“应付款垫付”平台金融业务,为其上下游小微企业客户提供线上支付与融资服务,实现了“足不出户、自主放款、自主还款”,有效地解决了小微企业“融资难”等问题。

## 银行理财、黄金、互联网理财PK

## 下半年稳健理财如何选择

上半年由于股市的振荡,许多人都把目光放在了更为稳健的理财方式上,银行理财产品,互联网理财产品和黄金都有各自不同的表现。进入下半年,理财产品缓慢下行且季度效应不再那么明显,互联网宝类产品一路跌跌不休,“理财神器”的光环似乎有所破灭,而黄金经历了去年的熊市,到年中时表现却有所上涨。那么,进入下半年,大家口袋里的闲钱又应该投向何处?

银行理财:  
发力净值型产品

日前,《中国银监会关于完善银行理财业务组织管理体系有关事项的通知》(以下简称35号文)发布。35号文中,重申了理财产品销售时不得有“保本保收益”类似刚性兑付的介绍,不得夸大产品收益率或收益区间,不得代客户签署文件,不得挪用客户资金等要求,并且明确要求银行理财产品之间相分离本行理财产品之间不得相互交易,不得相互调节收益。

而为了应对这样的趋势,已经有部分银行推出了净值型理财产品。在一些人士看来,净值型理财产品将是银行理财的一种发展方向。

观点:国家理财规划师刘丽新表示,她短期内并不太看好净值型理财产品,因为这类产品并不符合目前普通投资者对银行理财产品的认知,在普通投资者看来,目前银行发行的理财产品有些类似于“较高收益的存款”,而净值型理财产品并没有明确的预期收益率也没有刚性兑付。

黄金:  
国际金价走势不明朗

调查显示,即使遭遇了去年黄金的熊市,但这

并未打击到投资者对于黄金的喜爱程度,在对于未来一年投资理财的选择上,有超过三成的受访者仍将黄金列为首选,其次才是基金和银行理财产品。不过人们对于未来黄金的走势却颇为迷茫。

机构对下半年国际金价的走势也存在分歧。有业内人士预计,第三季度金价仍有上行动能,刷新年内高点至1400美元/盎司也并不是不可能的事。

分析:在广东南方黄金市场研究院高级研究员叶川云看来,今年年内黄金价格将继续下跌。他表示,美国加息预期对今年黄金价格的影响较大,一旦美国加息,国际上的资金就会从黄金市场流向美国,黄金价格也就会继续承压,在短期内金价下跌的趋势是不会有改变的。

互联网理财:  
三类宝宝混战

目前,互联网理财市场上出现了宝类产品三足鼎立的情况,银行和保险公司纷纷出击。从收益率来看,今年上半年,银行系宝宝和保险公司推出的类似的产品,而他们在收益率上较互联网宝宝更胜一筹。

保险公司也试图插足这块市场,相继推出了各种互联网理财险,利用高收益和超短期限来吸引人们的眼球。他们大多为万能险,收益分为保本收益2.5%和附加收益,高的收益率能够达到6%以上。

建议:国际财务规划师徐正国建议,在产品的选择上,只用考虑到投资者本人的使用习惯即可,这类产品的主要功能是现金管理工具,并不用把收益率当作是唯一的衡量标准,方便快捷才是应当考虑的因素。

(王文佳)