

央行再降息 银行利率哪家强

数据显示,本地银行利率最给力

8月25日,央行宣布年内第四次降息,同时放开1年期以上定存利率上限。记者走访我市各大银行发现,各银行均推出了自己的新利率,利率差距加大,市民存款不妨比比哪家高。

国有大行上浮力度最小

央行决定,自2015年8月26日起,金融机构一年期贷款基准利率下调0.25个百分点至4.6%;一年期存款基准利率下调0.25个百分点至1.75%;其他各档次贷款及存款基准利率、个人住房公积金贷款利率相应调整。同时,放开一年期以上(不含一年期)定期存款的利率浮动上限,活期存款以及一年期以下定期存款的利率浮动上限不变。

新的基准利率为:活期0.35%,定期三个月1.35%,半年期1.55%,一年期1.75%,

两年期2.35%,三年期3%。

统计发现,工、农、中、建、交五大行各档存款利率完全保持一致:活期、三年期定存执行基准利率,其余均有小幅上浮,优惠力度最大的为三个月期的定期存款。五大行新利率标准为活期0.35%,三个月期1.6%,半年期1.8%,一年期2%,两年期2.5%,三年期3%,五年期3.05%。

由此可见,国有银行处于上浮幅度最小的第一阵营。

本地银行利率最给力

比国有银行优惠力度更大的第二阵营是各家股份制银行。广发银行、兴业银行的一年期以内利率保持一致,比如活期0.35%,三个月期1.75%,半年期2%,一年期2.25%;这两家银行的长期定存利率不同,比如两年期广发银行为2.65%、兴业银行

为3%,三年期广发银行为3.35%、兴业银行为3.45%、五年期广发银行为3.5%、兴业银行为3.45%。

第三阵营为河南省农信社、洛阳银行、中原银行。这三家三个月期、半年期、一年期、两年期的利率均保持一致,分别为1.755%、2.015%、2.275%、2.055%,其余利率稍有不同,活期利率洛阳银行最高达0.42%,另两家均为0.385%,而五年期以农信社最高,达4.5%。

随着存款利率定价空间进一步扩大,这次降息后放出“大招”的依然是第三阵营的本地银行——平顶山银行。该行除活期利率为0.385%不及洛阳银行高之外,定期利率在平顶山金融机构中均为最高的:三个月期2.08%,半年期2.34%,一年期2.6%,两年期3.38%,三年期4.225%,五年期4.55%。

降息后如何理财

央行降息后,银行理财收益继续下降是大概率事件。不过,相比存款,理财收益仍是高的(当然理财有风险,存款无风险)。最近需要购买理财产品的投资者,尽量选择购买中长期理财产品,一来中长期理财产品收益要高于短期理财产品,二来现在购买中长期产品可以提前锁定高收益,不受后期产品收益下滑影响。

对于偏爱银行理财产品的投资者来说,如果期望获得较高的收益,对产品的选择和把握购买机会变得非常重要,建议在购买前多进行咨询,可留意部分城商行和股份制银行在售的高收益理财产品。

(本报记者 魏新伟 实习生 孟敏洋)

河南首届银行业“人民杯”评选活动正在进行 平顶山银行入围,快来投票吧

本报讯(记者魏新伟 通讯员刘贺辉)由人民日报社河南分社、河南大学、河南省银行业协会主办的2015河南首届银行业“人民杯”评选活动,正在进行激烈的网络投票,平顶山银行是平顶山地区唯一入围的金融机构,9月20日前均可为该行业投票。

作为我市唯一的地方法人银行,平顶山银行始终坚持“服务地方经济、服务中小企业、服务城市居民”的市场定位,全面推动管理创新、业务创新和金融服务创新,加快跨区域经营和县域金融服务全覆盖向纵深推进,整体实力跃上了一个新台阶。目前,该行在我市设有营业部、32个市区支行、10个县域支行;在郑州市、洛阳市、南阳市、新乡市开设了异地分行,

各异地分行共设立了10个营业网点,社会形象大幅提升,对地方经济社会发展的贡献度逐年提高,不仅成为支持地方经济建设的金融主力军,而且为平顶山在全省乃至全国打造了一张亮丽的城市名片。

在河南首届银行业“人民杯”评选活动中,平顶山银行入围团体奖、业务奖、人物奖三大类奖项十二个具体奖。结合实际情况,平顶山银行将申请“最佳城市商业银行奖”“最佳小微金融服务奖”“银行业卓越风云人物奖”。即日起至9月20日,市民可登录平顶山银行官网、平顶山新闻网或人民网河南分网为该行投上宝贵的一票。投票期间,每个IP地址每天每个选项可投一票。

人保财险业内首推“云保险”服务

本报讯 据《中国保险报》报道,日前在2015年全国可信云服务大会上,全国首批云计算保险签约仪式举行,中国人民财产保险股份有限公司携手行业与中国电信、中国联通、优酷、万国数据等四大云服务商签订云计算保险合作协议,标志着中国保险行业首次正式推出“云保险”这一专门针对云计算的专用保险产品。

近年来,随着云计算的发展,意外事故频发,如2003年美国亚马逊、谷歌、苹果先后发生多次宕机事故,2015年5月中国支付宝、携程网等先后发生故障宕机等,给有关各方造成损失和重大影响。为更好地应对风险,中国信息通信研究院携人保财险牵头开发了专门的云计算保险,并组成由人保财险为首承保,由平安财险、渤海财险参与的共保体,专门为云服务商提供专业服务。

“云保险”以云服务商和客户签订的合同责任为基础,针对云服务商为用户提供云计算时发生的故障责任、误操作责任、第三方责任、数据丢失等造成的有关损失。“云保险”的推出具有非常重要的意义,不仅能够改变现有云用户在发生事故后无法获得足额赔付的问题,而且有助于可信云服务评估体系升级,化解云服务商与云用户的经济纠纷,解除用户的后顾之忧,最大限度地保障各方的权益。(柳粉霞)

发改委与农行联合发文

加大城镇化综合试点地区金融支持力度

本报讯 据《金融时报》报道,为深入贯彻落实推进新型城镇化战略部署,做好国家新型城镇化综合试点任务,近日,国家发改委与农行联合印发《关于加大支持国家新型城镇化综合试点地区的通知》,要求各省(区、市)发展改革委与农行密切合作,积极探索建立多元化可持续发展的城镇化投融资机制,加大对城镇化综合试点地区的金融支持力度。

《通知》要求,各省(区、市)发展改革委根据实际需要组织编制城镇化综合试点地区融资规划,加大资源整合力度,加快体制机制创新,全面推进各项试点任务取得突破;农行要紧密围绕城镇化综合试点任务,坚持商业可持续原则,通过培育发展多元化投资主体,重点支持城镇化综合试点地区的市政基础设施、交通体系、公共服务体系、土地开发与城镇改造、保障性住房、产业转移与产业支撑项目、特色小镇、新农村与美丽乡村等领域建设;各省(区、市)发展改革委要与农行加强沟通合作,共享项目信息,协调解决项目融资和建设中的问题和困难。(边钢领)

工行推出线上自助质押贷款

本报讯(记者魏新伟 通讯员王永记)互联网金融是各家银行的重点之一。工行发挥互联网金融创新优势,推出个人金融资产自助质押贷款,贷款全流程自助,资金实时到账,有效“激活”客户未到期的金融资产,满足客户的消费需求。

据工行平顶山分行有关人士介绍,个人金融资产自助质押贷款是工行在传统个人质押贷款的基础上,运用互联网技术开发的一款纯线上个人贷款业务,通过“消费+金融+互联网”的融合,贷款流程全自助,贷款资金T+0实时到账,有效解决了客户投资理财的期限性与融资消费的随时性之间的矛盾,使客户在享受投资理财较高收益的同时,又可以随时贷款消费,具有方便快捷、成本较低的明显优势。

工行个人金融资产自助质押贷款可质押资产涵盖国债、定期存款、理财产品、账户贵金属等多个类别,其中定期存单、保本型理财产品质押率可达九成。客户通过网上银行、手机银行即可实现自助审批、资金实时到账,贷款到期客户既可以选择用自有资金还款,也可以选择申请用质押资金还款,极大地提高了客户消费融资的便利性。

保险公司经营评价每年一次

结果向社会公布

本报讯(记者魏新伟 实习生孟敏洋)近日,保监会在其官网公布《保险公司经营评价指标体系(试行)》,每年将对保险公司经营情况进行一次评价,每年6月底评价结束后由保险行业协会向社会公布评价结果。

经营评价体系是保险公司评价体系的重要组成部分。经营评价体系由评价结果、评价过程和评价标准三部分构成。根据评价结果,保险公司将被分为A、B、C、D四类,A类公司是经营状况优良的公司;B类公司是经营正常的公司;C类公司是经营存在一定问题的公司;D类公司是经营存在严重问题的公司。

交流股指期货实战技术

8月23日,由中信期货、中信证券、中信银行联合中国最大的期货投资者论坛交易之家,共同发起的中信期货股指期货实战交流会

在佳田国际大酒店举行。本次交流会以“普及基础策略、夯实交易技术”为主题,开展股指期货研究与咨询服务。交流会特邀嘉宾胡锡凤、潘海超讲师就有关股指期货市场运行和实际操作要领作了精彩报告。本报记者 牛智广 摄



以客户为中心构建全方位互联网金融体系

建行三大渠道打造互联网金融竞争优势

本报讯 据《金融时报》报道,面对“互联网+”给传统行业带来的挑战,建行始终坚持以客户为中心,用互联网思维和方法推进战略转型,围绕“综合性、多功能、集约化”经营战略,努力构建与全渠道产品和服务深度融合的全方位互联网金融体系,不断提升客户体验。

手机银行。建行是国内第一家推出手机银行业务的商业银行,用户数、交易额、客户活跃度等多项指标持续多年保持同业第一,客户满意度六大银行第一。截至今年6月底,手机银行客户数达1.64亿,位居同业首位。在异地转账、跨行转账、缴费等交易中,手机银行绝对交易量已超过个人网银,客户终端偏好由PC端向移动端转化的趋势非常明显。在应用互联网思维方面,建行打破通过

银行账号识别客户的惯常做法,同业首创“手机到手机转账”。客户转账时,无论收款方是不是建行手机银行客户,也无论他有没有建行账户,只要输入他的手机号,对方都可以收取款项。加强交易便捷性的同时,为保证客户资金安全,建行手机银行首创单一设备绑定安全机制,并且为客户所有交易提供全程加密。

网上银行。建行是国内同业中第一批推出网上银行服务的商业银行之一。截至今年6月底,个人网银客户数达1.93亿,企业网银客户数达到366万,均位居同业前列。为支持国内企业“走出去”战略,近年来建行加快推进国际化战略,目前海外企业网银服务已覆盖亚洲、欧洲、北美洲、大洋洲、非洲五大洲多个国家。

微信银行。建行2013年11月推出微信银行服务,成为最早开通微信银行服务的金融机构之一。截至今年6月底,建行累计发展微信银行客户2066万户,在同类居于首位。建行微信银行立足客户体验,丰富服务功能,目前提供的服务项目逾3500项,覆盖全国300多个大中城市。此外,还构建了“人工、自助、智能”三位一体的客户服务模式,智能机器人“小微”向客户提供一般自助服务,而客户的个性化需求由人工服务完成,有效提升了服务效率。

目前,建行网络金融渠道已经成为行内最主要的交易渠道、客户服务渠道、标准化和低风险产品的销售渠道。截至今年6月底,建行离柜账务性交易量占比达94.28%。(李绍林)



新华农信联社“农商赢”乐农商

本报讯(记者魏新伟 通讯员于军义 朱亚州)“你们的‘农商赢’信贷产品真是好!既满足了我们的资金周转需求,又给我们节约了利息成本,还为我们解决了担保难题。”近日,在我市一家果品批发市场做水果批发生意的曹先生,接到新华区农村信用合作联社贷款发放电话时激动地说。

“农商赢”贷款是该联社在深入调研市场的基础上,为解决在市区农贸市场销售农产品的商户短期流动资金周转而

研发的新型信贷产品。该贷款由市场经营管理企业推荐商户并提供连带责任担保,具有随贷随用、周转使用、手续简便等特点。目前,该联社向6家商户授信的450万元该贷款陆续发放,有效地解决了商户周转资金短缺、利息负担重及担保难的问题。

近年来,该联社不断加大三农、小微企业及个体工商户的支持力度,多次组织营销人员走进大型商场、专业市场,深入了解商户需求,听取商户意见,并根据

商户需求意见、行业特点、经营状况,优化流程设计,简化办贷手续,创新担保方式,研发信贷产品,提供资金支持。同时,为方便客户办理各类金融业务,该联社根据客户实际需要,主动提供上门收款、零钞兑换、支付清算、POS机具办理等一揽子金融服务,为区域经济繁荣发展提供了有力支持。截至7月底,该联社累计向小微企业投放资金达269635万元,占全部贷款425900万元,占全部贷款的95.85%。

郟县农信联社推出多个贷款产品

本报讯(记者魏新伟 通讯员辛胜利 王要州)近日,郟县农村信用合作联社在金融产品创新上狠下功夫,有针对性地研发惠农农贷、商贷通、公薪消费贷、POS信用贷、抵押循环贷、土地流转贷、林业开发贷等贷款新产品。目前,前4种贷款已经推出,后3种贷款已具雏形。

截至7月30日,郟县农信联社开通惠

农贷卡107张,授信金额1021万元,开通商贷通卡185张,授信金额3516万元;开通公薪消费贷卡357张,授信金额9468万元;开通POS信用卡4张,授信金额90万元。这些产品受到了客户的广泛欢迎。

项工作有待下一步开展。该联社通过创新贷款品牌,强力推广信贷产品,赢得了广大客户的交口称赞,同时也带动了辖区内存款、电子银行等业务的快速增长,新增贷款到期收回率和收息率均达到100%,客户和农信社取得双赢效果,也有力地促进了县域经济的快速发展。

银行发短信 称要扣信用卡年费

银行界人士:此类短信均为诈骗短信

本报讯(记者魏新伟 实习生孟敏洋)随着信用卡发卡量的日益攀升,信用卡成为骗子的诈骗目标之一。8月23日,记者接到短信,号码是农业银行95599,短信称要收取年费。经核实,此类短信均为诈骗短信。

当日下午4时10分,这则短信以“温馨提示”的名义发了过来:“我行将在20:00之前扣除您信用卡年费1280元,如有疑问请致电农行客服中心,4008770799(中国农业银行)。”

记者虽有农行信用卡,但在6月份已被收580元年费,不可能再收。于是,通过登录农行官网信用卡栏目了解到,信用卡客服电话为4006695599,白金贵宾客服电话为4006195599,均非上述短信中的号码。

记者当即致电农行信用卡客服电话求证,工作人员证实,白金信用卡年费为580元,而非1280元,此短信不是农行平台发送。

随后经过进一步了解,有多位朋友也接到过上述短信,而一些人根本没有农行信用卡。

我市银行界人士介绍,骗子会利用伪基站冒充各家银行发送短信,此类短信均为诈骗短信。即使信息署名名为银行,也要提高警惕,识别短信中的非银行官网网址及非银行官方客服热线,不要点击短信内不明链接。如遇到加区号的客服热线来电,也要小心,不要透露银行卡信息以及手机动态验证码。办理信用卡、进行信用卡积分兑换、申请信用卡调额等业务,要致电银行客服电话,以免受骗。

保监会发布风险提示

警惕保险销售人员 销售非保险金融产品

本报讯(记者魏新伟 实习生孟敏洋)近日,部分省市发现有不符相关资质要求的保险销售(经纪)从业人员,向保险消费者直接推介销售包括第三方理财产品在内的非保险金融产品,或者以介绍客户等方式间接从事非保险金融产品相关销售活动,造成了保险消费者资金受损。对此,保监会8月25日在其官网发布《关于防范保险销售(经纪)从业人员非法销售非保险金融产品的风险提示》。

保监会提醒,保险消费者要了解不法分子惯用手段,增强自我保护意识。不法分子通常采用以下三种方式误导保险消费者:一是保险销售(经纪)从业人员同时推介保险产品与非保险金融产品,混淆两种产品性质;二是保险销售(经纪)从业人员承诺非保险金融产品以保险产品信誉作担保,保本且收益率较高;三是诱导保险消费者退保或进行保单质押,获取现金购买非保险金融产品。

保险消费者要核实销售人员资质,避免合法权益受到侵害。根据保监会《关于严格规范非保险金融产品销售的通知》要求,保险公司、保险专业中介机构不得销售未经相关金融监管部门批准的非保险金融产品,且应当以书面方式对其保险销售(经纪)从业人员销售非保险金融产品进行明确授权。保险消费者在购买相关产品时,可查看销售人员执业证书等证明文件,必要时致电保险公司、保险专业中介机构统一客服电话进行核实。

同时,保险消费者一定要认真了解保险产品的细则条款,确认产品属性,防止不法分子偷梁换柱,将保险产品替换为非保险金融产品。