

拨打金融热线0531-85196404, 导报记者帮您排忧解难

“钱”沿看台
Qian yan kan tai

太平洋产险首批获得
投资型新产品经营资格

导报讯(记者 于传将 通讯员 张吉龙)日前,太平洋产险“安居稳赢”投资型产品正式通过保监会审批,成为首批获准经营投资型新产品的财产险公司之一。

2012年5月,保监会下发《关于进一步加强财产险公司投资型保险业务管理的通知》,规定了财产险公司经营投资型保险产品应当具备的条件。

据了解,太平洋产险此次获批的“安居稳赢”A/B/C三款产品是包含4万-8万元家庭财产保险保障,并可在一年期定期存款基准利率基础上上浮一定比例的预定收益型产品。据悉,太平洋产险将根据银保、在线、直销销售渠道的客户差异,制定不同的产品方案,满足不同偏好型客户的需求。

工行临朐支行严禁
代理客户买理财产品

导报讯(记者 石宪亮 通讯员 刘小申)为规范理财产品销售行为,维护客户的合法权益,工行临朐支行采取得力措施,进一步规范理财业务的营销机制,加强销售人员职业道德教育,规范操作流程,加强风险提示。严禁代理客户购买理财产品,增强自我约束,做到收益不夸大、风险不回避。

该行要求各网点理财经理客观公正进行产品宣传。在客户选购理财产品时,先深入了解客户投资意向,进行风险评估问卷调查,掌握客户的投资风格、风险偏好和风险承受能力,提供适合客户投资风格的理财产品供客户自主选择。对风险提示做到明确醒目,让客户充分了解、自主决策,防止对客户造成误导。

自贸区允许
外资典当行进入



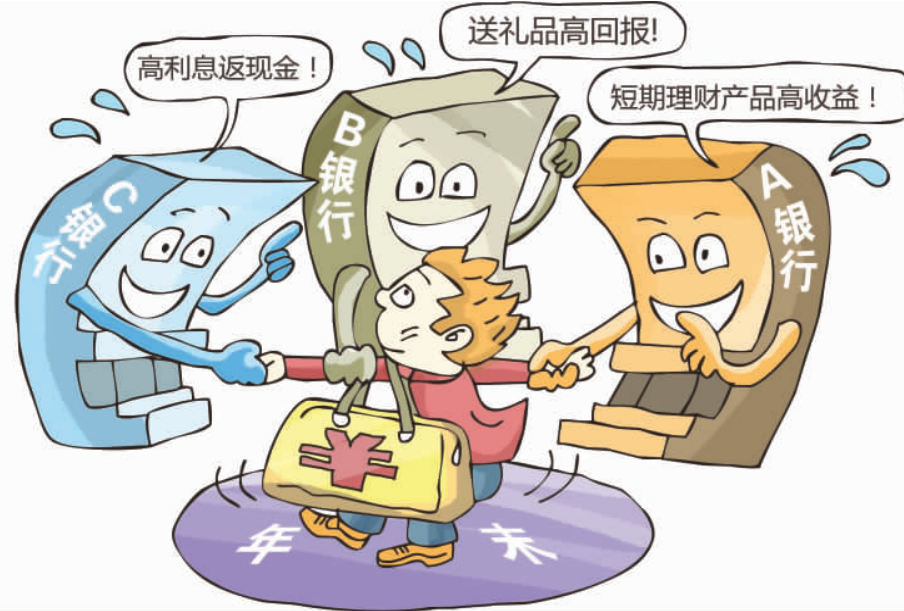
导报讯 商务部流通发展司副巡视员张蜀东近日就典当行业没有外资进入回应称,我国在加入WTO没有做这方面的承诺,所以开放是属于我国自主决定的范围。但是在上海自由贸易试验区,并未将典当行的设立列入负面清单,外资享受国民待遇,视同国内典当行统一进行行业管理。

截至2013年9月底,全国共有典当企业6833家,全行业资产总额1297.2亿元,从业人员5.6万人。(万静)

多渠道争抢资金 理财产品收益普涨

银行年末揽储战提前打响

除了年末揽储的压力,有业内人士分析,互联网理财产品的热卖,也从另一方面推高了银行理财产品的收益率



◆导报记者 王雅洁 济南报道

近日,长期关注理财产品的李先生告诉经济导报记者,近期银行理财产品收益率有所上涨,有的收益率竟高达7.40%。导报记者注意到,李先生所关注的高收益理财产品来自民生银行。

事实上,不仅是民生银行,包括兴业银行以及交通银行在内的国有银行支行采取得力措施,进一步规范理财业务的营销机制,加强销售人员职业道德教育,规范操作流程,加强风险提示。严禁代理客户购买理财产品,增强自我约束,做到收益不夸大、风险不回避。

随着金融市场的持续发展与利率市场化的推进,越来越多创新金融工具的出现使得银行理财产品逐渐脱离当前利率市场化“推手”的作用,以预期收益率为主的发行形式也将发生改变。

收益普涨

普益财富监测数据显示,本周(11月2日—11月8日)67家银行共发行了537款理财产品,发行银行数较上期报告增加2家,产品发行量增加6款。普益财富研究院吴泮江表示,“银行理财产品发行量基本持平,收益率小幅回调。”

8日,民生银行济南经十路支行“理财产品收益率5.25%—7.40%”的宣传字幕轮番滚动,吸引了不少投资者前往询问。导报记者发现,在民生银行在售理财一览表中,收益率低于5.00%以下的理财产品已经销声匿迹。起点金额5万元,计息天数35天的超短期理财产品,预期年收益率为5.00%;同样金额,92天计息天数的“非凡资产管理季增利第103期普通款”预期年收益率则为5.25%。

而对于宣传语中出现的收益率高达7.40%的理财产品,民生银行工作人员表示,目前,起点金额100万元和300万元,计息天数3个月、6个月以及1年的较高起点金额理财产品,收

益率都在6.00%—7.00%之间。

事实上,不仅是民生银行亮出高收益理财产品吸睛,包括兴业银行、交通银行等多家银行均上调了理财产品收益率。包括民生银行、兴业银行在内的不少商业银行还将定期存款利率上浮至顶。

一位交通银行理财经理也告诉导报记者,“从11月1日起,投资起点5万元的稳添利保本型理财收益全线上调,上调幅度超过0.6个百分点。其中,39天期的由3.70%上调至4.30%,88天期由3.90%上调至4.50%,187天期由3.95%上调至4.55%。”

导报记者注意到,兴业银行起存金额为30万元的贵宾版高收益理财98天期和155天期的预期年收益率分别为5.40%、5.60%。而100万元起存金额的贵宾理财产品,期限从98天到240天不等,收益率高达6.10%—6.90%。

此外,城商行也未能独善其身。有城商行客户经理向导报记者大倒苦水,“本以为今年考核指标已经完成,可以放松了。谁知行里近期又下了上千万元的存款任务,要求务必在12月31日前完成。随着年末揽储压力的增大,预计接下来银行理财收益还会进一步走高。”

多渠道抢钱

除了年末揽储的压力,有业内人士分析,互联网理财产品的热卖,也从另一方面推高了银行理财产品的收益率。

如今,通过互联网销售金融产品,已成金融市场的热点。阿里推出的余额宝自6月13日上线后,引起市场强烈反应。据中国电子商务研究中心监测数据显示,截至10月份,余额宝的用户数已经超过1600万户,累计转入资金规模突破1300亿元,仅第三季度,余额宝给用户带来的收益就达到3.62亿元。

而日前,百度所打造的首款百发金融产品宣称,预期年化收益高达8.00%,上线不到4个小时,10亿元的

基金份额就被抢购一空,这样的业绩,在以前是难以想象的。

对此,普益财富研究员吴泮江认为,余额宝的推出,最先挑动了银行理财业务的神经。余额宝的出现让整个理财市场迅速看到了第三方电商和支付平台的强大,包括基金、保险在内的各类金融机构迅速跟进,银行自然不甘落后,可以预见未来也将有更多的银行理财产品通过第三方互联网渠道销售。

导报记者发现,近日,广发银行就赶在“双十一”抢占先机,在淘宝理财频道开设广发银行网上银行淘宝店,并有3款仅在11月11日发售的理财产品,预期最高收益率分别为5.5%、5.8%和6.0%。此外还有一款起点金额5万元,投资期限一年的限量高收益理财产品“土豪金1号”,预期最高收益率达到7%。

9日导报记者再次登录广发银行网上银行淘宝店时,却只看到了“暂缓开业告示”,原因是“由于内部核准问题”告示称,此前精心策划的理财产品也不能在“双11”如期上线了。银行理财产品登录互联网渠道可谓前途多舛。

此外,导报记者注意到,近期有不少投资者将视线转移到了收益更高的信托产品和私募债。据了解,今年10月,齐鲁股权交易中心推出了首款票面利率8.00%的私募债,在不到两个小时的时间里1000万元的认购意向已全部确定。

如今,包括互联网、基金公司、私募债等,多渠道抢钱已成为不争的事实。相较互联网金融的方便快捷、即时赎回等特点,银行理财产品的优势已不再明显。普益财富研究员叶林峰就表示,随着金融市场的持续发展与利率市场化的推进,越来越多的创新金融工具的出现将使得银行理财产品逐渐脱离当前利率市场化“推手”的作用,以预期收益率为主的发行形式也将发生改变。“未来的银行理财产品将从当前的固定收益类型朝向资产证券化、结构性等多方向演进。”

销售日趋火爆

监管成网销保险短板

◆导报记者 刘勇 济南报道

伴随着互联网对老百姓日常生活的深入,国内保险行业开始了新一轮的圈地运动,目标直指网络渠道。去年年中,淘宝网和京东商城两大电商平台着力保险频道,吸引中国平安、人保财险、泰康人寿、天平车险等诸多险企入驻。中国人寿更是以“3天1个亿”的销售业绩,刷新了中国电子商务发展10年来的首个单团纪录,让整个保险业走在了网络金融的前列。6日,“三马”结盟投资的众安在线再一次让网销保险成为热议话题。

然而,经济导报记者在采访中发现,面对爆发式增长的网销保险,监管空白成为行业发展的短板。接受导报记者采访的内业人士表示,不久前,保监会寿险部召集六险企的闭门会议,由头是《关于召开人身险网销业务管理制度起草工作启动会的通知》,这意味着随着网销保险的火爆,市场正倒逼监管出招,人身险网销业务监管制度起草工作正式鸣笛。

网销改变市场格局

6日,中国平安携手阿里巴巴、腾讯成立的众安在线财产保险公司在上海揭牌。中国太保旗下电商公司前不久迎来成立一周年庆典,新华保险也宣布计划耗资1亿元成立电子商务公司。

除了自己开设网络平台外,更多中小型保险公司选择了与第三方电商平台合作,中国人寿淘宝官方旗舰店创下“3天1个亿”的销售业绩,让众多中小保险公司对互联网趋之若鹜。

导记者了解到,目前包括中国人寿、人保、太保等的50多家保险已经设立自己的网上商城,开通了保险网销渠道,同时,淘宝、腾讯财付通平台、苏宁易购等众多电商平台被拉入保险销售战局。

淘宝网提供的数据显示,自2010年设立保险频道以来,其规模保费年均增速达到10倍。2012年淘宝实现保费收入接近10亿元,这一数字已经超过了2012年20余家中小寿险公司的年度保费总收入。预计2013年淘宝网保险销售可能产生上百亿的保费规模。

国金证券分析师赵旭翔表示,我国2012年保险网销保费收入规模达到39.6亿元,较2011年增长123.8%。“保险网销较快发展首先得益于陆续出台的针对保险网销的相关法规和政策,尤其是电子签名合法性的确立。”而在此前,网销渠道的保费已连续3年保持了逾100%的增长率。在今年8月份举办的2013中国互联网保险研讨会上,与会专家预计,未来5年保险业在互联网的发展规模将超过5000亿元。

“网购成一股潮流,并裹挟着保险网销的迅速发展,各大险企力图占得网销渠道先机,并将搭建网络平台视为业务发展的重要一环。”一家小型

保险公司的负责人在接受导报记者采访时表示,“网销保险也正在悄然改变保险市场的格局。”

成立仅一年的新兴公司——弘康人寿靠着网销高收益理财产品,前三季度保费规模达到了4.2亿元。据了解,弘康人寿保费快速飙升的原因得益于去年开业之初就在银保渠道推出主打产品“零极限”万能险系列,此后,又在今年10月再次推出高预期收益理财产品“在线理财”,预期收益率为6.6%。

导报记者统计发现,今年前三季度保费规模同比增长超过1倍的保险公司,分别为弘康人寿、东吴人寿、中融人寿、前海人寿等,这些公司多数都在电销高收益产品公司之列。

市场倒逼监管出招

一家保险公司的中层干部张萍在接受导报记者采访时表示,目前保险电子商务在国内尚处于起步阶段,许多程序还不完善,法律方面也存在一定空白,有可能影响到投保人的权益,为日后索赔留下隐患。

按照张萍的说法,与其他商品不同,保险销售具有严格的地域限制,例如全国性保险公司只有在各地开设分公司才被允许在辖区范围内销售保险产品并提供相应的服务。然而,互联网打破了这种地域限制,只要保险公司具有了移动互联网终端,在监管机构备案之后就可以在网络上拓展业务,投保人在遥远的异地,轻轻点击鼠标便可投保成功,这将对传统的保险销售监管形成极大冲击。

“传统的保险市场监管很明晰,保监会监管全国保险市场,监管保险公司总公司,而其派出机构(各地保监局)再分地区对当地的保险市场进行监管,并维护当地保险消费者的合法权益。但在互联网时代,网销没有了地域界限,如何划分监管区域目前还没有明确化。”张萍指出,比如一家保险公司的网站是在上海备案的,全国的客户到底是受哪个地区的保监局监管?模糊的界限让保险公司与客户沟通带来诸多不便。

导报记者注意到,进入2013年以来,保险网销市场反响热烈的同时,关于保险网销业务合规性的质疑不断,投诉明显增多。如何规范人身险网销业务经营和发展显得尤为迫切。上个月中旬,保监会召集六险企的闭门会议透露出,年内制定出台关于人身险网销业务监管的规范性文件,已是定事。

接受过监管部门咨询的内业人士表示,希望将销售平台纳入监管,必须避免无良网站打着保险销售的名义销售假保单,损害消费者权益,破坏整个保险网销生态环境。对于互联网专属产品,应最大可能摒弃专业术语,简化条款。建议对于此类产品,监管部门应允许保险公司将产品条款、说明书、保单尽量口语化,甚至增加多媒体应用以便于客户理解。

“平安人寿开放日”:科技金融让生活更简单

5日,“平安人寿客户服务体验开放日”在长沙拉开帷幕,平安人寿董事长丁当、总经理助理李文明亲临现场,并围绕“打造更佳的客户体验”与前来参观的嘉宾进行深入交流。丁当表示,未来平安人寿将继续积极探索,致力于运用科技手段化繁为简,践行“简单便捷、友善安心”的服务理念,为消费者带去更好的金融消费体验。

据了解,随着今年6月份平安人寿在业内首推续期二维码交费系统以来,平安人寿E化交费渠道再添新兵。目前平安人寿已陆续开发出银行转账、95511电话交费、网上交费、手机交费、APP客户端交费、二维码续费等六大交费方式,客户可以随时随地根据自身情况选择最便捷的交费方式,让续交保费不再成为烦心事。

此外,客户只要有电脑、手机、电话,随时随地即可通过平安人寿官网、APP、微信、95511服务热线等渠道办理生存金领取、交费账号变更等20余项服务。截至今年9月30日,使用多渠道服务的客户占比已高达74%。

平安人寿今年聚焦快速赔付,对于资料齐全的标准案件,理赔时效进一步提升,由3天赔付升级为2天内赔付。得益于平安拥有目前业内领先的后援集中运营平台,“标准案件,资料齐全,两天赔付”自年

初推出以来,截至9月30日,标准案件2日结案率累计值为97%,标准案件平均时效为0.83天。每年有90余万客户因此受益,超过30亿的理赔款将提前1天支付,这对于急需用钱的用户及其家庭意义重大。

科技创新改变金融生活,今年平安人寿积极推动科技创新助力业务发展。截至三季度末,平安人寿电销实现规模保费46.78亿元,同比增长66.5%,电销市场份额稳居行业第一。运营平台自动化率不断提升,E化营销平台和移动查勘工具持续优化升级。截至9月30日,超过360万寿险客户通过移动展业模式(MIT)获得保障。MIT以电子化、智能化的精简流程取代传统手工投保流程,销售一张保单仅需15-30分钟,有效改变了传统金融产品的销售和运营模式,引领行业发展。

据悉,平安人寿今年已陆续开展“寻找首席体验官”、各机构召开客户座谈会、“寻找您身边的客户体验建议”等活动,充分倾听客户声音,并将这些建议和意见运用于客户体验提升计划中。(张力韦)

专业让生活更简单

东营市地税局开发区分局

多举措提高土地增值税清算工作质效

今年以来,东营市地税局开发区分局围绕土地增值税清算管理工作,统一口径、规范流程、强化核查管理,提高土地增值税清算工作质效。

明确政策,统一口径。加强土地增值税清算工作中热点、难点问题的调研,统一政策执行口径;对土地增值税的计算过程实施有效控制,规范土地增值税明细信息采集标准;组织税务人员和房地产企业财务人员开展专题培训,明确清算申报相关要求,提升纳税人清算申报的准确性。

关于圣泉集团进行股权确认的通知

各位股东:因济南圣泉集团股份有限公司(以下简称“圣泉集团”)拟在全国中小企业股份转让系统挂牌,根据中国证监会的要求,为了公司在新三板挂牌和将来IPO的顺利进行,圣泉集团决定于2013年11月12日(周二)至11月24日(周日)开展股权确认工作,具体事项如下:一、股权确认时间及确认地点:

健全制度,规范流程。对辖区内符合清算条件的房地产项目及在建项目进行逐项排查,搜集整理土地增值税税源信息,建立健全房地产项目明细登记信息,准确掌握清算申报进度;制定《土地增值税清算审核工作规范》,细化审核工作要求,提升清算审核质效;明确纳税人依法申报纳税的责任,清算前注重优化服务,清算后强化检查,确保税额及时入库。抓住重点,突破瓶颈。与相关中介机构密切配合,制定本区《房地

(一)2013年11月12日(周二)公司于2013年11月12日召开2013年第一次临时股东大会,临时股东大会结束后启动股权确认工作,当天的股权确认工作持续至下午5:00,地点:圣泉集团办公楼。(二)2013年11月13日(周三)至2013年11月24日(周日)(1)地点:圣泉集团办公楼,上午8:30至12:00,下午1:00至5:00。

开发成本参考标准》,较好地解决了土地增值税清算工作中开发成本审核这一难点问题,有效突破了土地增值税税源管控的瓶颈,堵塞了纳税人虚增开发成本偷逃土地增值税的漏洞,提升了土地增值税清算审核的有效性。

强化检查,严格执法。成立土地增值税清算工作领导小组,由政策法规科牵头,抽调业务骨干,设立专职清算组,对重点和难点项目实施集中清算,对已申报项目逐项实施检查,对违法违规行为严格依法处理,有效规范了土地增值税清算秩序。(赵化强 李红燕)

(2)地点:山东产权登记有限责任公司(济南市六里山路18-2号),上午9:00至11:30,下午1:00至4:00。二、股东需要携带的证件:股东本人居民身份证原件及复印件,山东产权登记公司账户卡原件及复印件。三、股东必须亲自本人前来确认股权,不接受委托代理或电话确认。特此通知。济南圣泉集团股份有限公司 2013年11月8日

基金理财

工银瑞信揽获最佳
投研团队等双项大奖

近日,在《理财周报》主办的“2013中国基金业领袖峰会”上,基金“选秀”尘埃落定。银行系旗舰工银瑞信凭借集团合力传递回报正能量,一举揽获“2013最佳投研团队基金公司”、“2013最佳风险控制基金公司”双项大奖,并成为业内唯一一家连续五年获评“最佳风险控制”奖项的基金公司。

今年以来,工银瑞信在固定收益领域及权益类等方面均收益颇丰,用实际行动诠释了所获荣誉的价值。银华证券数据显示,截至11月1日,今年以来工银瑞信旗下工银四季收益封闭以5.04%位居同类第1,工银增强收益A、B分别以5.06%、4.70%的收益排名同类第7、第4位,且最近一年、两年、三年该基金均位居同类TOP10之列。此外,工银添颐B最近两年取得19.29的总回报,排名同类首位,今年以来,最近一年收益分别为4.96%、8.42%,位列同类第10、第7位。工银双利B最近三年以16.52%的总回报摘得同类桂冠。(刘丹丹)