

# 帮孩子理财 保险重过黄金

■记者 刘永涛

儿童节来了,尽管传统的礼物和玩乐节目很受欢迎,但除此之外,对孩子财商的培养颇为关键,这或许是送给成长期孩子的最好礼物。

节日给孩子送教育储蓄、儿童节理财产品还是少儿保险?据悉,市场上的儿童节理财产品,往往概念大于内容,家长不要只看到这些产品的美丽外衣,应根据实际情况挑选。

## 【基金定投】 长期收益高,有被套风险

据了解,部分基金公司推出了针对14岁以下儿童的基金定投计划。基金公司推荐基金定投时,会模拟推算收益。例如坚持定投30年,每年收益是10%,30年后本息可达226万元。

其实这是在假设产品收益

为10%的前提下测算的。实际上,定投偏股基金也有被套的可能,定投获利的关键在于是否能投资完一个市场景气循环周期,因此不能盲目相信定投就会赚钱。

与此相似的还有黄金定投,在国际金价震荡下跌的当下,这类产品风险不可小觑。

## 【少儿保险】 选对了才有更多保障

目前各家保险公司都有以儿童为主题的保险产品,寿险、两全保险和年金等各类齐全,多在银行和保险公司渠道销售。

购买儿童保险并非求多、求全就好。理财专家建议,购买儿童保险要根据家庭经济情况量力、适量购买,以保障为主,首选儿童意外险、儿童健康险和教育保险三种。

## ！ 专家支招

### 如何培养孩子财商

授人以鱼,不如授人以渔。家长要在日常生活中培养孩子的理财意识。

关于儿童财商的培养,中信银行长沙分行贵宾理财经

理唐艾嫔认为,首先,要培养孩子的储蓄习惯。其次,要培养孩子正确的消费观,最好让孩子开始记账。再次,培养孩子积累“生钱”经验。



培养孩子财商,或许是送给成长期孩子的最好礼物。(资料图片)

## 资讯集装

### 长沙银行获“金融创新奖”

5月29日,“2013中国金融创新奖”颁奖活动在京举行,长沙银行荣膺中国银行业年度“最佳金融创新奖”,其“专营支行”营销案例获“十佳金融产品营销奖”。行长朱玉国就金融服务创新等问题讲话。■通讯员 胡岚 记者 刘永涛

### 平安人寿举行保障检视活动

儿童节来临之际,平安人寿开展“缤纷夏日多彩童年”活动,向客户提供少儿及家庭风险保障检视等增值服务,5月底启动,持续3个月。

平安人寿开发专业保障检视工具,帮客户进行少儿风险保障及家庭保障的梳理检视。

■通讯员 陈婧 记者 刘永涛

### 中信银行力助小微企业成长

中信银行确定小企业金融业务“小微化”发展思路,利用产品助力小微企业成长。今年以来,中信银行深入小微企业市场调研,充分了解小微企业融资需求“短、频、急”的特点,用两个月时间开发了小企业标准抵押贷、小额信用贷、标准质押贷三项小企业标准化产品,按照“零售化”思路完成相关管理办法、操作规程、专属合同的制定和下发,并对操作系统进行优化升级。2013年一季度末,成功实现标准化产品的上线,大大提升业务处理效率。

中信银行小微企业标准化产品采用标准化经营理念,引入零售化思维,将调查、审批、放款、贷款管理等各个环节进行整合简化,实现快速审批,灵活还款,简

化贷后,批量投放,最快半个工作日即可批贷的效率,更加适应小微企业用款“短小频急”的特点。

中信银行小微企业标准抵押贷抵押率高,最高抵押率可达到120%;期限长,最长授信期限10年;还款方式多样,可随借随还,循环使用额度,既可灵活使用资金,又能降低融资成本;手续简便,不要求提供财务报表及信用评级;流程快捷,在必备材料齐全的情况下,1个工作日内即可完成审批。小额信用贷、标准质押贷为小微企业提供了更多的选择,满足了多种融资需求。

■通讯员 张宏旭 记者 刘永涛



# 手机取款业务成功布点南县 中行电子银行全新升级



## 手机取款业务布点南县

5月24日,中国银行湖南省分行首家手机取款代理点——益阳县力博代理点正式启动,标志着中国银行在湖南地区率先推出了全新的客户拓展和服务模式。

“手机取款”业务是指通过移动互联网金融服务,中行客户可通过手机银行(后续还可通过网上银行、ATM、

柜台)等渠道向收款人发起汇款,收款人凭取款短信等到中行代理点即可完成便捷取款。

据了解,“手机取款”业务适用于中行网点较少或无网点地区。服务的主要目标客户是外出务工人员及其留守家人、社会保障卡客户、大中专院校学生及学生家长等。

## 中小企业可在线快捷融资

手机取款业务只是中行电子银行多项创新产品之一。为助力企业提升财务管理效率,适应中小企业金融需求,中行对电子银行服务进行了全新升级,对手机银行客户端软件进行优化,大大提升了服务的便捷性。

据了解,网上银行票据池、订单融资及中小企业贷款服务是中行新

推出的金融产品。其中,企业网银票据池服务帮助企业客户实现票据的集中管理,同时发挥所持票据的资金调控作用,拓宽企业融资渠道。

而企业网银订单融资服务,则支持企业通过网银在线提出融资和还款申请;此外,通过企业网银中小企业贷款服务,还能实现

此次手机取款力博代理点的启动,对中行业务发展具有重要的战略意义,中行湖南省分行电子银行部相关负责人表示,“手机银行所提供的便捷服务,具有低成本和易推广的优势,可有效助推客户规模和存款业务增长,是中行在网点未覆盖地区实现业务突破的有效尝试。”

在线提款和提前还款。中行湖南省分行电子银行部相关负责人表示,该行企业网银将增加在线开户网银服务,对接渠道下新增快捷代收服务,浏览器渠道新增公务卡还款功能,并对现金管理、虚拟账户、对账服务、第三方存管等服务进行优化提升。

## 个人网银新增自助升级服务

中行面向个人客户推出储蓄国债(电子式)及个人期权业务。个人网银储蓄国债(电子式)服务为客户提供国债账户设定、买入、卖出及查询等功能。个人网银期权服务提供期权宝、两得宝、普通牛熊证、障碍式牛熊证、数字式牛熊证,所涉及的标的包括主要美元直盘、交叉盘和黄金兑美元。

上述负责人告诉记者,中行个人网银将新增自助升级服务,符合中行

中高端客户标准的理财版网银或手机银行客户,可自助升级为贵宾版,享受更多增值服务及费率优惠;信用卡服务将新增在线激活、挂失、补卡及全球交易人民币记账功能;网银iPad客户端新增主动收款、账单缴付、投资理财等功能。中行还对转账汇款等多项服务进行了优化。

中行全面简化手机银行登录方式,客户登录时只需输入手机

号、密码和验证码;登录WAP版手机银行时,选择运营商后输入密码即可。据悉,中行还将现有手机银行标准版及增值版客户端整合为一个客户端版本,并与网上银行同步新增在线自助升级功能。



记者近日从中国银行湖南省分行获悉,该行即将推出手机取款业务,客户使用该服务在身边的中行手机取款代理点就能取出现金。作为一项创新服务,手机取款业务突破了银行网点距离和营业时间的限制,为客户提供随时随地、轻松便捷的取现服务。

■记者 梁兴 通讯员 曾颖卓