

另类理财服务，虽小却美好

电动车保险在沪推出

上海保监局透露，近期上海保险业借助高科技手段，创新推出了电动车保险，包括盗抢险和第三者责任险。

电动车被盗或行车路上的碰撞，一度成为驾车人生活中一大困扰。电动车保险由此应运而生。

目前，盗抢险的保障对象主要是装有机动车游侠 GPS 定位系统的新电动车，由机动车游侠 GPS 供应商统一采购后附赠给客户。

一旦发生电动车被盗，将首先启用 GPS 追踪定位功能追回车辆，若 60 天内未能追回，则将按约定金额进行赔偿。保险公司按照保本微利的原则厘定费率，电动车盗抢险采用定额保单的方式，保费 10 元至 50 元，对应的保额为 1000 元至 3000 元。

此外，按照自主投保的原则，保险公司也在推广电动车第三者责任险，保费 10 元至 30 元，对应的保额为 1 万元至 3 万元。如果车主在电动车行驶过程中造成第三人人身或财产损失，将可通过保险进行赔偿，为道路交通再添保障。

谈璿

工行力推小额快速支付

今年以来，中国工商银行继续积极创新消费支付产品，大力推广“闪酷卡”等非接触式小额快速支付银行卡，满足客户便利消费和便捷支付的需求。截至目前，工行“闪酷卡”发卡量已达 518 万张，较年初增长了 36.8%。同时，全国带有银联标志的非接触式快速支付受理设备已超过 200 万台，覆盖百货、餐饮、影院、娱乐以及超市等多种行业。

据介绍，客户持闪酷卡进行小额消费时，只需将卡片在感应器前轻轻一挥，即可完成交易，不刷卡、免签单，还可自主设定 1000 元及以下的免输密支付限额。目前工行推出的数十款闪酷卡产品，时尚新颖、形式多样，且身形小巧，易于携带，契合了时下年轻人的需求。

工行相关负责人介绍说，闪酷卡属于工行信用卡的附属卡，通过工银闪酷卡所有支付款项均进入所依附的信用卡账户，客户按信用卡还款规则还款即可。

陈莹佳

银联商务维护终端数量突破400万

银联商务数据公布，截至今年 5 月底，银联商务在全国范围内维护的终端数量突破 400 万台，同比增幅超 30%，平均月增 8.3 万台。

目前银联商务维护的终端类型，包含专门适合家庭使用的电话 POS、“全民付”迷你终端、电视、PC 等终端，以及“全民付”手机客户端等适用于手机和 PAD 的新型移动智能终端，实现了终端形态的全覆盖。

银联商务加载“全民付”功能的终端，不仅能提供缴纳水电煤、手机充值、还信用卡等便民服务，还具有账单号支付、助农取款、卡卡转账等各类便利支付功能；加入“全民惠”商户的 POS 终端，连接各家银行与其他第三方的电子优惠平台，集消费、优惠、串码验证、积分及兑换等多种服务于一身。与此同时，终端功能从原先的沿街分散式商户延伸到了专业化和精细化的垂直行业产业链应用领域，还专门为小微用户定制了可以装在口袋里的“全民付”移动收银台。

宏江

一周理财观察

金融理财服务无所不在。“瓷金融”、“酒收藏”、“卡便利”，一个转身，就和另类理财撞个满怀。

“瓷”金融

景德镇，天下藏，支持文化小微企业，交通银行做起了“瓷金融”。5 月 29 日，陶瓷文化主题卡在全国首发。

早在 2011 年，根据江西省千年瓷文化的区域经济特色，“瓷金融”品牌问世，助力陶瓷文化产业转型发展。迄今，已有近 500 位市级以上陶瓷大师成为交通银行的优质客户，其中国家级大师(含教授)30 多人、省级大师近百人。同时，工行加大对陶瓷产业中有市场需求的小微企业信贷支持力度。截至 2014 年 4 月末，仅交行景德镇分行投向陶瓷行业贷款余额近亿元，其中，陶瓷企业客户 12 户，贷款余额 6400 万元；陶瓷商户客户 11 户，贷款余额逾 750 万元。

陶瓷文化主题卡卡面采用陶瓷元素设计，主要分为两大类：一类是面向陶瓷大师发行的陶瓷主题卡，有信用贷款、专享理财的功能；另一类是针对商贸客户发行的陶瓷商汇卡，结算优惠，融资便捷。

中国工艺美术大师熊钢如表示，“瓷金融”让陶瓷大师们了解了

金融，同时活跃了整个陶瓷艺术品市场，促进了中国陶瓷文化的推广交流。

“酒”理财

美酒不仅是消费品，还具备升值潜力。两三年前，高端白酒变身理财产品，许以高额回报，可提现货以及保底回购，受到市场关注。但是去年以来，白酒行业整体承压，白酒投资收藏行情低迷。专家提醒说，普通投资者进入酒类投资领域一定要慎重，需要提高对酒品真伪和价值高低的分辨能力，做好长线投资的心理准备。

然而，进口葡萄酒的消费及收藏以每年两位数的数字增长着。6 月 2 日，世界葡萄酒大师阿伦·格里菲斯应华致酒行的邀请来到上海，传授他的选酒经验。他品尝过 50 多个国家和地区的 1 万余种葡

萄酒，只对其中的 2% 表示首肯。国人对葡萄酒的认识，知道波尔多、勃艮第，听说过旧世界和新世界酒的区别，再深入了解的人就少了。因为不熟悉，投资购买多数认准知名酒庄品牌，价格自然不菲。阿伦先生坚持他的选酒三原则：高端品质、物超所值、体现产地特色。他“钦点”的美酒，价格仅在 100-1000 元之间。能否分辨酒的价值，决定了性价比的高低。

至于葡萄酒可以储存多久，法国皮龙酒庄的庄主皮龙先生介绍说，葡萄酒可以储存 5-10 年甚至 50 年。但他个人建议，3-5 年内饮用较佳，长时间保存多半是为了纪念特殊意义的日子。

“微”刷卡

出门旅游，上网离不了。莫女士与十几个朋友一起到英国旅

游，大家到达英国后的第一件事就是换上英国的手机卡，开通流量，打开微信，远隔千里仍可方便地与朋友和家人保持密切联系，工作上的事都可以通过微信与同事即时联系。

但问题来了：换卡后无法收取国内的短信，包括刷卡消费后银行发出的短信；即使把国内手机卡放到另一个备用手机里，往往不会及时拿出来查看信息。在境外万一卡片丢了被盗刷，就难办了。

莫女士自有妙招。她告诉同伴，自己出国前已开通了建行微信“中国建设银行”，刷卡消费交易金额“微信”及时传递，一目了然。刷卡购物后，马上能收到建行微信发来的“最新交易提醒”，交易日期、交易时间、交易币种、交易金额、交易描述等写得清清楚楚，还可以通过回复“额度”查询可用额度，以及通过提示查询更多其他内容。在莫女士的现场介绍下，七八个使用建行信用卡的同伴决定马上仿效。微信还提供境外刷卡返现等优惠。此后，这一路上的刷卡消费，可谓“安全优惠两不误”。

本报记者 谈璿



上海市银行同业公会提示：了解自身需求，选择适合自己的理财产品

绍波 画

上海招行推出“自动转贷” 让小微业主 “好生意不间断”

近日，在上海黄浦区做电器经销生意的陈先生遇到一件烦心事。他之前向招商银行借的一笔贷款就要到期了，得筹集 100 万元资金准备还款。但是，趁夏季来临的旺季，他正好购进了一批空调，一时间资金周转压力很大。

就在烦恼之时，一个电话让他松了一口气。这个来自招行的客服电话，询问他是否需要申请“自动转贷”功能。来电话的工作人员进一步解释说，由于招商银行给予陈老板 5 年 100 万元授信，还款记录良好，他可以申请续贷，只需继续按时归还贷款月供即可。

陈先生立即申请了“自动转贷”服务。不久，他就接到了招行“自动转贷”申请审批通过的通知，他的贷款不用筹钱还，招行自动帮他转贷，从当月起，他继续月供不到 1 万元即可。相比当月要偿还 100 万元贷款的压力，他坦言不止轻松了一点，而且，如果因为还贷错过了市场机会，那就亏大了。

“自动转贷”业务是招商银行上海分行“生意贷”业务的重要创新之一。“生意贷”业务是招行向小微企业经营者提供的个人经营性贷款，在沪推广后很受小微企业主认同。

“所有生意贷客户，贷款到期剩余本金不低于一万元，即可申请自动转贷。”招行上海分行人士表示，“自动转贷”这一独有的便捷服务功能，既节省了企业主办理续贷的时间和精力，也避免因归还贷款造成企业资金周转压力，让小微业主“好生意不间断”。

谈璿

上海农商银行“忙人”投资建议：

小理财向大理财转变

走近社区银行

说起“理财”，老百姓往往想到的是“银行理财产品”，并认为购买了银行理财产品，就是在对资产做全面理财。这种想法存在一定的误区。作为理财的一种手段，银行理财产品只能算是“小理财”、主流理财。例如，上海农商银行近期推出了一款财富客户专属产品，期限 62 天，产品收益 6.35%，即为大家公认的主流理财产品。

主流理财产品的收益率根据产品期限不同，一般在 4%—6.5%，相对较为稳健固定，但“向上空间”有限。这对部分期望获得更高收益的客户来说，是无法满足其需求的。而且银行理财产品主要以非保本浮动收益或保本浮动收益的形式存在，在某种程度上并不完全保障本金和收益。一旦达不到预期的收益，对客户来说也是一种损失。同时，主流理财的产品期限基本为一年以下，周转速度较快，无法对资产进行中长期配置来对冲短期周转的收益率波动风险，而个人资产结构需要从长远的角度进行中长期配置。因此，老百姓对理财的定义或理念，可以适当“升级”或“转变”。

除银行理财产品外，信托、基金、保险、

国债、外汇、黄金，甚至其他衍生品都能成为广义理财的手段，从而丰富客户的资产配置。“小理财”势必要向“大理财”进行转变。

例如，基金定投可以起到长期的强制储蓄功能，也可以平抑股市波动带来的成本浮动，在中长期而言，是“耐力型”选手，跑得越久，效应越明显。外汇理财可以在汇率波动，人民币短期升值承压的时候，换汇进行配置，投资境外市场，获得外币投资收益的同时，获取汇率溢差。国债，尤其是电子式国债可以将资金安全锁定 3 或 5 年，每年付息。3 年期收益 5.0%，5 年期 5.41% 左右，这是“忙人理财”的最便捷方法。银行理财产品方面，除常规的中短期产品外，还有一些能满足对资金进行中长期配置的客户需要，如上海农商银行就曾发行过一款“白首相知”理财产品，年化收益 6.0%，期限 15 个月，每月付息。在目前收益普遍下降至 5.5% 左右的时候，客户能获得更高更长的收益期。

不同理财产品的出现，伴随着不同的产品特质，是对现有理财手段的有效补充。老百姓可以进行不同尝试，实现家庭资产的有效配置，以便获得更稳健、更高的综合理财收益。

尚依

