

# “马上有财”理好新年投资思路

## 家庭计划勿忘保险 理财产品踏准时点

春节过后，家庭投资理财进入新一轮备战状态。到底该如何理财？投资什么最赚钱？银行专家认为，投资理财的关键不在于一夜暴富，而是从了解自我开始，做好财务平衡。走出三大误区，财富马上有。

### 买对保险受益终生

**误区一：保险是个骗局？**  
陈小姐的孩子刚出生，听朋友介绍为初生的孩子买上一份保险最划算。陈小姐四处打听“小不点”需要买保险吗？如何买？保险到底是不是骗局？  
从沪上商业银行客户服务热线反馈情况来看，保险投诉始终居于高位。事实上，买保险是国外家庭的一项重要财务安排。为何国人却对保险如此抗拒？究其原因，市民对保险不了解。很多市民把保险当理财产品买，一旦发现高利率理财产品

就纷纷来退保，觉得还是买高收益理财产品更划算。实际上，保险更多的是一份保障。  
选对保险受益终生。如今的保险产品种类繁多，市民完全可以根据自己需求选择。譬如，购车险时，大家普遍对爱车和第三方进行了投保，而对于车主自身保障的险种往往容易忽略。沪上银行推出的“信悦行”两全保险是一款高价值两全保险产品，在为客户提供人身保障的同时，还提供增值服务。被保险人驾驶或乘坐自驾车，则可拥有高达100万元的意外身故保障，保障期限长达30年。保障期满后，如被保险人仍生存，将已缴保费全部退还，还可享受保费20%的增值返还。被保险人首年获赠全球紧急救援服务。  
对于陈小姐而言，若家庭条件许可，为刚出生的宝宝买上一份保

险是不错的主意。保险买得越早保费越便宜，多一分保障多一份安心。买不买保险一看自身经济条件，二看家庭理财配比，三看对于未来风险的预估。  
**按风险承受力选择**  
**误区二：理财产品利率越高越好？**  
爱跳舞的李阿姨有一群关系甚好的舞友，平日里，阿姨们喜欢结伴上银行购买理财产品。经常挨家挨户打听，哪家银行理财产品利率高，钱就搬向哪家银行。一年下来，理财收益还不错，就是比较辛苦。实际上，理财产品如何挑选大有讲究，收益率只是其中一点。很多市民和李阿姨一样，挑产品首先看收益率，而产品期限长短、金额限制、风险评估容易被忽略。专家建议，掌握好三点买对买好理财产品。第一，选择恰当

的时间买产品。岁末年初，各大银行理财产品收益率普遍高涨，此时选择余地大，品种多。回归淡季后，收益率不是重要参考因素，低风险和期限更重要。第二，步步踏准投资最佳时点。理财产品有不同期限，市民在投资时可参考账户中产品到期时间，通过巧妙组合，实现月月有到期。第三，积少成多，选择较长期限产品锁定高收益。留意各家银行高收益产品的起点金额，可将零星的投资集合购买并选择一年、两年这样较为合适的长期限产品，牢牢锁定高收益。  
**银行卖黄金起蓬头**  
**误区三：黄金只去金店买？**  
范小姐回老家过新年，随身佩戴着从银行购入的马年生肖黄金一枚。刚到家里，就被表妹讨了去。表妹惊讶道，原来在银行也可以买实

物黄金。  
如今，各大银行做起了实物黄金的代理业务。据沪上多家银行反映，春节期间，银行贵金属交易非常火爆。熊猫金银纪念币一直受追捧，今年国际金价走低，熊猫纪念币也回落到2万元以内，在银行购入熊猫金币的价格远远低于传统金店售价。更有熊猫纪念币迷发现，在银行可以将早年发行的纪念币一网打尽，弥补当年未曾购入的遗憾。除了具有投资价值的金银纪念币、金条外，美观时尚的3D金饰品得到了众多市民的喜欢。价值千元左右的黄金饰品，造型可爱，价格合适，成为亲朋好友间赠礼好选择。银行专家建议，除了实物黄金，对贵金属交易有兴趣的市民也可关注网上黄金交易，在黄金走势下行的阶段，黄金交易一样可以赚钱。

评海

# 小微企业贷款市场力拔头筹

## 上海农商银行“汇细流成大海”

**城服务小微**  
作为上海地区小企业贷款客户 and 金额最多的银行之一，上海农商银行在服务中小微企业上使出“看家本领”。  
近期，上海农商银行针对不同行业的特点及担保特点，陆续推出几款小微业务专属产品，细分到了连锁酒店加盟商、医药流通企业等对象。  
如“鑫盟贷”专为经济型连锁品牌酒店加盟商开发设计，单户最高授信为500万元(含)，可以用来支付加盟管理费、装修款及日常经营开支等。“鑫捷贷”以自然人作为担保，单户最高授信为200万元(含)，用以满足借款人日常生产经营中的流动资金需求。“鑫医贷”的单户最高授信也是500万元(含)，主要针

对医药流通领域，是对符合该行准入要求的医药流通企业而发放的短期流动资金贷款。此外，还有根据企业现金流发放的“鑫POS贷”，单户最高授信为人民币100万元(含)。借款人在无需提供抵押的条件下，凭POS刷卡流量就可申请贷款用于公司经营。  
为了帮助解决小微企业普遍面临的融资难问题，上海农商银行不断加大对小微企业的信贷支持，持续丰富和创新金融产品，推出了小微企业专属产品——“鑫易贷”组合产品。  
“鑫易贷”的授信额度、贷款期限及还本付息等都较为灵活，借款企业可根据自己的资金需要，自主申请500万元及以下的授信额度，并根据资金周转情况，最长贷款期限可至3年，利息可以按天或按季

计算。担保方式也较为多样化，借款企业可根据自己的能力选择抵(质)押贷款、政策性融资担保公司担保、商业性融资担保公司担保、抵押加保证组合担保、第三方自然人企业担保、多户联合担保、第三方自然人担保及信用方式。企业需要提供的资料也较为简单，只需提供合法有效的经营证件、个人证件、企业或个人资金流水凭证及其他相关资料。  
据悉，2011年，上海农商银行将500万元以下小微企业贷款并入零售金融条线，以强化对小微企业的支持。2013年该行新增500万元以下小微企业客户超2000家，发放贷款55亿元。目前，500万元以下小微企业贷款在上海地区市场占比超过10%。  
尚依



乐在其中 绍波画

# 宁波银行推“小微融”

## 信用贷款助力上海中小企业发展

春节前夕，从事物流行业的小企业主王先生急需一笔周转资金，通过生意伙伴介绍，王先生找到宁波银行上海分行零售公司部客户经理，在递交给银行一些简单的材料后，第二天便通过该行“小微融”产品拿到了80万元的信用贷款额度。  
“速度非常快，贷款手续相对其他同类产品而言也很简单。”拿到款项的王先生对于该产品的便捷性和宁波银行的服务非常满意。  
据宁波银行上海分行零售公司部相关人士介绍，“小微融”产品是该行在“金色池塘”系列中小企业产品基础上，新近推出的一款针对在上海有家、有房、有事业的中小微企业主发放的，免抵押、免担保的小额信用类贷款产品，额度从30万至100万元，贷款可实现随借随还、到期一次性还本。

此外，考虑到中小企业主贷款需求一般较急的特点，“小微融”产品的贷款审批可通过标准化“贷款打分卡”进行测评，审批速度将大幅提高。“在企业提交资料完整的前提下，银行方面最快可实现当天审批，当天放款。”前述银行人士称。  
为不断满足企业需求，更好地支持中小微企业发展，宁波银行还将不断创新产品、提升服务质量，努力构建多层次、差异化、综合性的现代中小微企业金融服务体系，走出一条有特色的、有竞争力的中小商业银行经营之路。



# 闵行区近3.5万张金融IC卡激活使用率接近100%

## 公共自行车“车霸”销声匿迹

**城金融创新**  
去年下半年，曾因“车霸”(借车不还)、车辆遗失等“顽症”无法根治而停滞3年的闵行区公共自行车发卡工作重新启动。这背后，是一张集多项技术创新于一身的金融IC卡在“发力”，助公共自行车这件惠民实事走好“最后一公里”。  
截至目前，闵行区近3.5万张“金穗-公共自行车IC联名卡”激活使用率接近100%。农行上海分行也凭借该项创新产品摘得2013年度“上海金融创新成果奖”三等奖。  
创新首先源于技术。这张公共自行车联名卡基于金融IC卡的芯片特征，专设押金、备扣金、日常账户等多个子账户，专款专用。持卡人在公共自行车租、还车时，轻松一刷，即可完成备扣金及押金的冻结和释放。

由于该卡为实名制开立，用户群体也不再像原先一样仅限于上海市户籍，体现公共项目普惠性之余，还有助于有效控制“黑名单”客户。  
公共自行车联名卡酝酿之初，因从原先的全免费变为收取押金和备扣金，以及金融IC卡本身的年费和工本费成本，老百姓还颇有意见。通过“规则内免费”的制度创新，既加强车辆管理，又降低出行成本，还积极鼓励诚信理念和行为。  
所谓“规则内免费”，一是在停用原“诚信卡”、新开立公共自行车联名卡时，对原诚信积分达到一定标准的诚信用户，分别减免工本费和年费；二是对规则内用车、还车的用户，延续免费用车的政策；三是对今后每年有效使用公共自行车次数超过200次的用户，相应减免卡年费及工本费。此外，卡内押金和备扣金按日计息，确保持卡人的收益权益。  
事关百姓每天的出行，发卡过

程中，农行上海分行成立“青年先锋队”，拿着离行式自助设备，深入各社区办理开卡，同时设立40个便民服务点，发放开卡预约受理牌，既达到现场释疑解惑的目的，又有序分散了集中开卡的人潮，减少等待时间。  
公共自行车联名卡在闵行区的试点，收获了可复制的成熟经验。闵行区政府部门借此创新产品，大量过滤了原“诚信卡”的“睡眠客户”。通过押金和备扣金约束机制，减少了公共自行车丢失，由农行网点替代原先的13家公共自行车业务受理中心，还能每年为区财政节约800万元左右的支出。上个月，农行宝山支行也正式开始对外发行公共自行车联名卡，宝山区政府将在年内投放1400辆公共自行车和设49个自助服务点。  
特约通讯员 何东  
本报记者 鲁雁南