

傻瓜式理财试试“财管家”APP

城一周理财观察

能进机场VIP休息室的,多少跟“高大上”沾点边。不是飞行里程比一般人多、机票硬是买得比别人贵,就是口袋里随便就能掏出几家银行的金卡、白金卡甚至钻石卡来。当然,每家有自己认定的贵宾标准,各进各的门,优惠互不通用。

不过最近网友拍下的一张照片显示,银行开始“学雷锋”了。某地机场的建行贵宾室指示牌上写道:“他行VIP就是我行VIP,请出示任意银行VIP卡进入。”其他网友发现,招行也有同样内容的牌子。观者在议论“有没有考虑本行VIP的感受”之余,觉得虽然银行是出于争取高端客户的考虑,好歹也为热爱精算银行福利“薅羊毛”者带来福音。

上周,建行上海分行对外介绍了一款“建行财管家APP”,走的也是类似开放路线。不管是不是建行的客户,都可以下载使用这一个人金融服务体验平台。目前来看,算得上一项走在众人之前的创新。手机上装了它,等于添了一个傻瓜式理财工具,可以了解最新投资方向、跟踪自己的投资行为,无论是投资菜鸟还是资深达人,都能从这位“财管家”处得到帮助。比如,几年前定投了一个基金,赚了还是亏了,有没有跑赢大势?点击“投资保镖”栏目,输入定投的基金名称、开始年月、每月投入资金,复权后的收益曲线一目了然,在成本线之上,就是赚了。还有定投的总收益,以及期初一次性买入的收益率,可以作比较。即使曾中断过定投,也有选项调整数据,使结果更为精确。

“投资保镖”为入门者推荐精选基金池,历史业绩不俗。除了“地球人都知道”的华夏大盘,原来还有一些优质基金,即使你在上证综指6000点时一次性买入,到现在依然赚钱,定投的收益自然更多,比如后王亚伟时代的明星基金景顺长城内需增长等。APP还提供扣款日提醒功能,提前通知你准备足够的资金定投扣款。

已经有了功能强大的手机银行,甚至可以在上面买电影票、参加团购,为什么还另外做一个APP?建行上海市分行个人金融部的副总经理汪海告诉记者,客户既需要一个全国统一的手机银行,又需要有当地服务特色的互动平台。个金部的同事们利用下班时间,开发出了“建行财管家APP”。因为做的人都是投资行家,把银行卖得最

好的产品、新出的优惠券放到这个开放的平台上,减量传播,走的是“精选商城”模式。

使用“摇一摇”功能,能轻松找到最近的建行网点、自助银行、优惠商户、洗车点信息,提供地图导航,一键即可与网点、客户经理取得联系,还可直接预约网点优先服务和特殊服务。黄金、结售汇、善融商务优惠券等,以电子形式在APP中发放,客户领取后只需在柜台使用时出示,或在网络上输入券码即可。“龙卡商城”网罗了上海地区所有建行信用卡特惠商户信息。

短短数月,“建行财管家APP”已经拥有了10万注册用户。有些客户像玩开心网偷菜活动一样,为了参加秒杀一朵金玫瑰的活动,凌晨抢跑道,在手机上忙得不亦乐乎,入迷了。本报记者 谈璎

便利小企业结算“捷算卡”发卡过万

截至本月,宁波银行为小企业客户推出的创新结算产品“捷算卡”发卡量已突破万张。

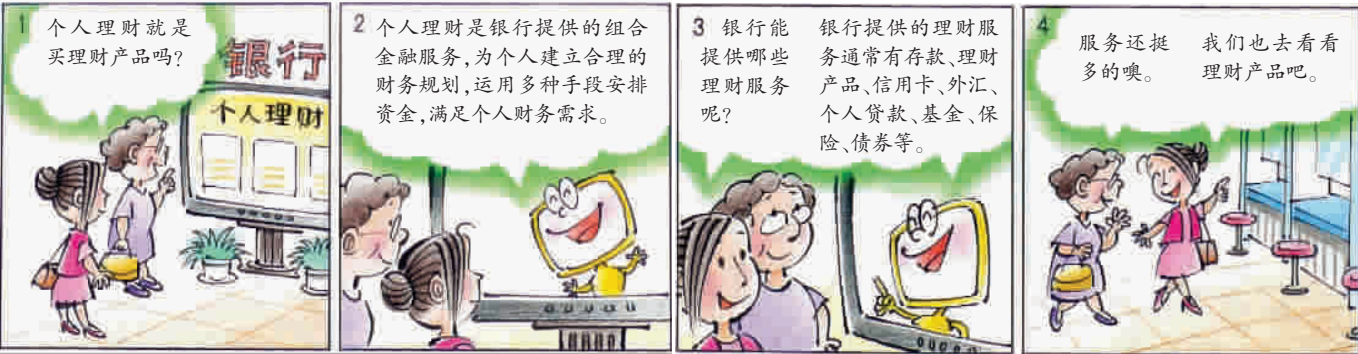
正常办理对公结算业务时,过程繁琐复杂,费时费力。“捷算卡”用户不仅无需填凭证、盖印鉴、编密码就可刷卡取款、转账,在工作日的午休时间、双休日、节假日等以往对公业务无法办理的时间,都可持卡到营业网点办理单位账户存取款和跨行转账,更为便捷的是,可在宁波银行的ATM机上随时取现,实现7x24小时全年无休对公结算。

“捷算卡”用户还能申请专属的账户透支产品“透易融”。这款“小企业的信用卡”,根据小企业的申请,核定其账户透支额度,透支额度20万元起,最高可达100万元。谈璎

花旗友邦 开启全新银保合作

从传统“大卖场”货架式销售,转向专注客户需求的个性化服务,花旗中国与友邦中国日前正式在内地市场开启全新银保合作关系。即日起,上海、北京、广州、深圳、南京和无锡的花旗银行客户,可通过当地的花旗零售银行网点,购买友邦保险的一系列保障产品。对花旗银行的高净值客户,还将度身定制资产传承方案。

基于双方合作推出的“年年有余”保障计划,为国内市场首个夫妻互保联合年金产品。保障期内,若夫妻中有一方不幸身故或全残,其配偶不仅可以豁免剩余保费,还将额外获得50%的生存年金。 鲁雁南



■ 上海市银行同业公会提示:合理选择理财服务,做好人生财务规划

绍波 画

上海农商银行社区金融服务广覆盖 启动社区银行建设

城服务小微

为深化社区金融服务,推进社区银行与社区共建的进程,使更多社区居民、中小微企业、“三农”人群获得便捷、贴心的金融服务,上海农商银行在全市范围内启动了“社区金融服务中心”与“社区服务网点”的建设。

“社区金融服务中心”与所在社区签订共建协议,由对接网点与社区开展共建。网点利用金融专业优势到社区开展金融课堂、知识宣讲等活动,协助解决社区建设中遇到的金融方面困难和问题。宣传活动内容丰富多彩,不仅包括开户、网银、支付结算、理财、贷款融资等各类金融知识,还有反假反诈骗、反对非法集资、理财等实用性较强的知识。目前,上海农商银行已在全市挂牌成立了20多家“社区金融服务中心”,并不断丰富社区金融服务的内容,创新社区服务形式,积极深入社区参与敬老帮困、捐助助学、学校金融知识普及等各项公益事业及文艺体育活动等,得到社区居民们的肯定与好评。有条件的“社区金融服务中心”还将居民请进网点,亲自体验金融产品和服务,工作人员手把手教会居民使用网

银、自助支付公用事业费等,并提供专业的咨询服务,成为社区居民值得信赖的理财顾问。

近期,上海农商银行崇明支行就在辖内的金珠、裕鸿佳苑、长兴、堡镇等支行网点建立了四家“社区金融服务中心”,并与城桥镇、陈家镇、长兴镇、堡镇政府签订了“社区共建协议书”,联手开展组团式服务,共同做好社区金融服务工作。

“社区服务网点”同样侧重于服务社区居民,通过不断跟进社区宣传、社区调研、服务强化、便民优惠等方面的具体工作举措,为社区金融服务积极贡献力量。目前,上海农商银行“社区服务网点”已有70多家。

今年,上海农商银行崇明支行还将在三星、庙镇、新河、竖新、向化、横沙等十多个乡镇建立“社区服务网点”,力求服务网点覆盖全县。

上海农商银行表示,将努力发挥“社区金融服务中心”与“社区服务网点”这两大平台的作用,进一步深化“三农”服务,扎实推进金融知识“进郊区、进园区、进社区”的各项活动,为全市社区居民提供更加便捷优质的金融服务。

尚依



渣打中国推出新品

渣打中国近日独家推出一款代客境外理财产品,投资于境外中型美股基金——美盛资金管理美国动力股票基金。该境外基金由全球知名基金经理比尔·米勒(Bill Miller)及Samantha McLemore共同管理,发行方为美盛环球资产管理有限公司。

该产品的上线,令渣打中国与美盛合作的代客境外理财产品线投资范围涵盖到美国市场上不同市值规模的股票。此前,渣打中国

助力参与美股市场

已有的代客境外理财全球基金精选系列产品主要投资于美国大型和小型股票基金。

美盛环球资产管理中国及香港业务主管曾劭科表示:“尽管2013年美国股票市场回报强劲,2014年我们仍然看好美国市场以及经济前景。”曾劭科同时指出,基金经理认为目前美国市场估值并未过高,也不会妨碍未来市场表现。美国股市目前的市盈率约与长期平均水平相仿。

谈璎

华商街:创新移动O2O 重塑商业新生态

作为国内移动O2O电子商务行业的领航者,北京华商街电子商务服务有限公司(以下简称“华商街”)为实现“数字中国”的企业愿景和“社会企业”的使命价值,先后创建了国内领先的移动O2O电子商务品牌“华商街”,及与之配套的“汇商宝”、“汇商e站”,“优卡特”、“抢宝网”四大核心项目品牌,并采用“精准定位 融合发展”的模式,使四大品牌其协同运作、良性互动,提高整个产业链集群的运作效能。

华商街——中国领先的属地化生活服务资讯平台

华商街网站基于移动互联网,以智能手机为访问终端,以“情系三农 服务城乡”为定位,将960万平方公里的所有行政架构全部信息化,为居民提供高效、诚信的属地化信息服务,从而彻底打通中国广大农村及欠发达地区的信息互动通路,使进一步发展,缩小城乡差距,成为中国领先的服务城乡经济的门户网站。

汇商宝——要想生活好,就用汇商宝

汇商宝是基于移动的同业协同营销平台及客户增值服务系统,作为“华商街”的配套项目,汇商宝除具备一般支付系统的生活服务功能和金融服务功能外,其独创的“互惠系统”将彻底重塑现有的商业生态系统。

通过互惠系统,商家与商家,商家与消费者,消费者与消费者之间均可产生全天候互动,商家或个人带动消费可获得消费红利,形成消费联盟;商家或个人推介折扣商家则可获得销售红利,形成商业联盟。这种利润共享模式真正将商家由竞争和无关提升为利益共同体,形成“同业结盟异业合作”的全新商业生态链,帮助商家和消费者建立了24小时不打烊的全球性移动商业圈。

汇商e站——美好生活多e点

汇商e站——智能化的多功能社区生活服

务系统,是“华商街”线下服务消费者和商企的核心节点。“亲民、便捷、诚信”是汇商e站的核心定位,固定的服务场所及人群建立起良好的诚信体系,面向社区居民的属地化精准服务建立良好的服务体系,“产品+服务”的功能定位,使汇商e站成为消费者获得便捷的社区服务和商企精准的推广平台。消费者可以在汇商e站中获得生活所需的各类生活服务,也可以购买到优质、安全、绿色的特色产品。商企可以通过汇商e站,精准高效的向社区消费者宣传企业最新的产品和服务信息,从而大大的提高了企业的品牌传播力度,降低了企业的运营成本。

优卡特——双网品牌连锁、O2O落地窗口

全国木源特色品牌及生活信息服务在额加盟店,以“弘扬各地特色文化、打造特产连锁品牌”为使命,以“千县万品、一店输出”为特色,主打绿色、有机、原生态产品。消费者可以通过华商街网站或本地信用卡连锁店购买到全国各地的特产产品,从而实现城乡对接、异城对接,打造永不落幕的农产品展销会,让农民开心,让市民放心,为农民增收,为市民解忧。

抢宝网——抢出精彩生活

华商街在全国首创的O2O精准互动营销平台,集合全国众多优质产品,以免费抢的游戏形式最大程度的提高会员参与度及活跃度,商家以较低的成本实现产品服务的精准营销及推广,参与抢宝的消费者以低廉的价格获得自己心仪的商品。抢宝网是互联网技术的创新使用,为商家、消费者提供定制个性化高效服务。

经过六年的辛勤耕耘、不断创新,华商街成功搭建了互联网、移动通信网、连锁实体店“三网互联”生态系统大平台。华商街愿为亿万消费者提供诚信、优质的属地化服务,提高消费者的幸福指数,也期待通过华商街生态系统助力企业扩建销售渠道,提高品牌知名度,提升企业运营效率。