

# 1次狂欢节 1把双刃剑 1个不小心 1场空欢喜…… 网购拉“手刹”,乐当“守财奴”

本报记者 蔡佳倩

离双11仅剩几天时间了,这场原本只属于电商的促销狂欢,已经由线上蔓延到了线下。相信你已经感受到了:打开网页浏览器,各个电商平台的促销广告早已提前放送;手机上,实体商场的微信公号也不断发来双11期间大量的购物打折信息……这个时候请千万控

制好自己的情绪,管好自己的双手和钱包,其实除了买买买,双11也是理财的好时机。

海南日报商业周刊记者了解到,和去年一样,不少互联网金融平台今年照例加入双11营销。也有银行不甘寂寞,在双11期间推出收益率较平时高的理财产品。

## 互联网理财已提前促销

俗话说得好,好生活要开源节流。虽说双11这天想要节流有点难,但开源还是能做到的,有一个途径就可以让你在“双11”当天轻松达到目的。

从去年开始,各大互联网金融平台就开始加入“双11”的营销活动中来。今年也不例外,苏宁金融、京东金融早早就举起了“双11”促销的大旗。近日,记者登录京东金融官网看到,其首页在显眼位置打出“11.11 提前收红包”的活动海报,点击海报进入活动页面,可以看到“新手投资送现金,明星基金零折购”等优惠活动,按照活动规则,活动时间截至11月12日,参加活动的理财项目除了大家熟知的“小银票”,还有“妈妈理财”“慧投策略”等新项目,其产品预期年化收益率大多在6%以上。

从各互联网金融平台推出的“双11”活动来看,这些理财项目的收益率均比平时略高,而且还有不少项目赠送理财本金。例如,苏宁金融推出了“11.11 双11 优惠提前约”活动,在11月12日前,用户购买苏宁金融指定的定期理财产品均可获得相应理财套餐,用

户在获得相应礼品卡的同时,产品到期后还可额外获得4%的预期年化收益。

工行海口国贸分行理财师王英玉提醒,参加各互联网金融平台推出的“双11”理财促销活动,要注意平台的资质,为资金寻找安全的生钱之道,同时,促销活动中的理财产品收益率较平时偏高,尤其是宣传不正常高收益率的产品,更要慎之又慎。其次,要注意账户资金安全,理性选择投资额度,根据自身的家庭理财规划合理布置资金流向,注意保证双11前后的现金正常流转,不要顾此失彼。

## 银行理财也跟进双11

有数据显示,早在2013年,淘宝理财、聚划算等就已经在双十一开售基金、保险等理财产品,当天基金理财产品支付宝总成交额9.08亿元,还有基

金公司实现了单店单日过亿。去年“双11”,淘宝理财平台上的基金店铺纷纷下调申购费率至0.3%,相当于平时申购费率的一半,吸引不少投资者。

昨日记者登录淘宝理财平台,尚未看到基金申购费“双11”下调的活动通知,且今年在淘宝上参加双11促销的理财产品不多,有业内人士认为,随着P2P的管理更为规范,今年P2P行业在双11的表现尚难估计,至少像去年各种平台一拥而上的可能性已经变小了。

互联网金融在双11这么火,银行也不想缺席。记者了解到,光大银行有一款仅在11月11日发售的产品悄然上线,这款“11·11 至尊理财”,起点金额为1000万元,预期年化收益率为5.0%,产品期限为12个月。此外还有一款起点金额为5万元至30万元的“11·11 悅享理财”,预期年化收益率为4.75%至4.85%。



资讯

## 招商银行2015版企业文化手册正式发布



近日,招商银行新版企业文化手册《招商银行:愿景与价值观》(2015年版)正式发布,这也是继2004年版企业文化手册推出11年后,招行在文化立行方面的又一创新举措。

近年来,银行业外部环境发生了深刻的变化,招行的二次转型也步入了一个重要的历史节点,明确了以“轻型银行”为方向、以“一体两翼”为定位、以“服务升级”为路径的战略体系。面对变化,招行在继承与发扬招银文化核心精神的基础上,提炼出新时期的企业文化要义,体现了在战略转型、经营管理、企业文化建设等方面的新进展、新成果,突显强烈的时代特征。

此次推出的新版企业文化手册共计15935字,编撰历时半年,先后经历了10余次大幅度修改,最终通过纸质版、PDF版和微信版三个主要渠道进行发布推广。在内容上,分别从招行的历史、愿景、目标、价值观、战略、员工这六个维度,系统阐述了三大问题:第一,招行从哪里来?第二,招行将走向何方?第三,作为团队中不可或缺的一员,该如何携手共进?新版手册确定了招行的愿景,即通过持续的服务升级,成为目标客户的首选银行,成为具有国际竞争力、中国最受尊敬的商业银行。通过认真总结28年来招行人身上所特有的精神,梳理出八条价值观:“因您而变”是招行的服务追求;创新是招行存在的最大理由;稳健经营是招行与生俱来的DNA;合规是企业和员工成长的基石;让员工做自己的主人,最值得尊敬的是专家;追求卓越是招行人的特质;化繁为简,严谨高效。正是对这些核心价值观的认同、践行与传承,招行在28年间实现了在市场竞争中的无数第一,成就了市场认同、客户满意的金字招牌,完成了从蛇口走向世界的飞跃式发展,创造了世人瞩目的“招银模式”。

自2012年底成立以来,招商银行海口分行秉承“因您而变”经营理念,积极践行服务、创新、稳健等核心价值观,以文化之力夯实发展根基。此版企业文化手册发布后,海口分行将以文化引领、坚定前进,持续提升对省内重大项目和个人、企事业客户服务力度,为促进海南经济可持续发展提供了更有力的金融支持。

## 兴业银行贷款 优先服务小微绿色项目

本报讯(记者陈怡)记者近日从兴业银行海口分行获悉,该行全面提速小微金融专业化改革,并配套实施一系列体制机制改革措施和投入资源保障,集中优势服务于小微企业市场。

截至目前今年9月末,兴业银行海口分行小微企业客户数达到156户,信用客户数75户,信用余额8.4亿元,不良率为零。

海南钧达汽车饰件股份有限公司(简称海南钧达)是兴业银行海口分行积极培育的中小企业之一。今年年初,海南钧达一方面谋求扩大市场份额,另一方面谋求进入资本市场,需要大量的资金投入及代理的资金方案。

得知情况后兴业银行海口分行觉得公司经营范围广,前景看好。加上兴业银行素来与股权投资机构有联动,海口分行最终选择以“投联贷”业务模式介入,为海南钧达发放了一笔投联贷。

据悉,兴业银行一直致力于打造分类别、多层次的产品体系,陆续开发了“交易贷”、“易速贷”、“连连贷”及“创业贷”等近20款符合小微企业特色的融资产品。

兴业银行海口分行相关负责人称,为确保对小微企业的信贷支持力度,该行单列小企业信贷规模,优先保证小微企业贷款投放,这些措施有效保障了小企业信贷投放量的增长。

## 版面联系



查找公共账号“海南日报商业周刊”或者搜索微信号“hndaily\_syzk”即可了解更多金融资讯  
联系人:陈怡 13034909990  
薛妍 18608991904

## 中行理财案例分享 合理规划“二孩”教育金



国家“二孩”政策即将落地,许多家庭针对孩子未来的生活、教育进行规划。

王先生为企业高管,妻子是私营企业员工,现年均29岁,夫妇俩计划明年生第二个孩子。目前王先生家庭积蓄40万元均放在银行做理财,有房有车,无贷款,目前已购置学区房。家庭月支出1.3万元,净收入4万元。

结合这一家庭情况,中国银行海南省分行理财经理为其给出了针对性

理财需求诊断:该家庭生命周期处于家庭成长期,子女教育负担增加,保障类需求较高。

### 理财建议:

第一,加强家庭保险规划。父母是家庭的经济支柱,又是孩子的主要保障,只有父母好,孩子才会好。可遵循“先大人,后小孩”原则,保险以配备重疾险、意外险、定期寿险为主。由于王先生夫妇较年轻,有两个孩子,建议配置期缴较长的保险,既可减轻当前

所交保费压力,还附带保险出险后保费豁免的功能。此外王先生夫妇二人配置的意外险保额应覆盖两个孩子的教育金。

第二,加强第二个孩子教育金规划。从家庭积蓄中拿出部分资金投资开放债券基金储备幼儿园入园费,因小学和初中均可享受国家九年义务教育,上大学的资金需要提早筹划。家庭积蓄中,建议王先生夫妇把资金部分用于继续购买银行理财产品,部分

投资于兼顾收益和流动性的债券基金(20%)、保本基金(10%)和偏股型基金(30%),每半年或一年做一次投资组合检视以便适时调整。并坚持将每月工资中的剩余资金进行基金定投,定投组合建议以投资成长股的指数基金+长期业绩表现持续优异的偏股基金。

客户咨询电话:  
0898-66562348;  
0898-66563267

(陈怡 高帅)