

财·调查

财·资讯

银行理财“接棒”降杠杆

去杠杆“接力棒”传到了银行理财。10月25日晚间传出的“银行表外理财业务将纳入MPA(宏观审慎评估体系)广义信贷范围”的消息在一天之后仍然持续发酵,监管层此举会对理财无监管式扩张形成一定的制约,据了解,目前该政策正在测试阶段。对此消息最为紧张的就是债市,26万亿元银行理财超过40%都流向了债市。不过,多数业内人士认为,这一政策给债市带来的冲击将是短暂的,对银行的影响也将有限。

从10月25日晚间起,市场开始流传一份央行向金融机构下发的《关于将表外理财业务纳入“广义信贷”测算的通知》(以下简称《通知》),《通知》提出,从今年三季度起将表外理财资金运用项目纳入宏观审慎评估体系(MPA)“广义信贷”测算。对于广义信贷的统计范围,在原有各项贷款、债券投资、股权及其他投资、买入返售资产、存放非存款类金融机构款项等五个项目基础上,增加表外理财资金运用项目。

这一消息在业内迅速传播并引起热议,因为目前银行现有的理财规模颇为庞大,但相当一部分长期以来游离在表外缺乏监管。数据显示,截至今年6月末,银行理财规模超过26万亿元,除去存款与现金占比的4.6万亿元,保守估计表外理财在20万亿元上下。如果这一体量的资金被放到央行眼皮底下监管,对银行的表外业务扩张将是不小的冲击。

毫无疑问的是,银行理财将遭遇金融去杠杆化的“洗礼”。国信宏观与固收研究认为,这只是一种技术口径上的修正和完善,和当年将信贷资产统计扩展到社会融资总量统计相类似。央行也给了银行一段适应时间。(南方)

支付协会禁止会员网上卖POS机

就在央行下发《关于加强支付结算管理、防范电信网络新型违法犯罪有关事项的通知》,禁止网上售卖POS机之后,网销POS机的乱象依旧难以禁止,为POS机虚假商户入网、套现等行为埋下隐患。中国支付清算协会发布文件,再次就收单市场风险管理进行规范。

根据支付清算协会下发的《关于进一步加强银行卡收单业务风险管理防范网络新型违法犯罪的提示》,支付清算协会会员单位不得在网上售卖POS机(包括MPOS)、手机刷卡器等业务受理终端。对于存量终端,会员单位应建立定期检查机制,确保自身布放的以及专业化服务机构提供的业务受理终端持续符合国家、金融行业技术标准和相关信息安全管理要求,确保布放的终端与合格样品的一致性,并在2016年11月30日前对全部实体特约商户进行现场检查,核对全部受理终端的使用地点,形成检查报告备查。

对于收单市场一直存在的虚假商户问题,支付清算协会表示,会员单位应严格落实银行卡收单、网络支付相关监管制度规定,切实履行商户资质审核、风险管理、受理终端和网络支付接口管理等责任,确保商户为依法设立且经营活动合法合规,严防虚假商户申领受理终端或开通网络支付接口、违规移机使用受理终端、违规布放移动受理终端等问题。(北商)

财·课堂

避险可看黄金基金

全球金融市场动荡起伏,黄金是较好的避险资产,四季度可以关注一下黄金基金。

目前黄金基金主要有两种模式,一种是以黄金投资为主题的QDII基金,一类是黄金ETF及联接基金。数据显示,这些黄金基金今年以来收益普遍超过20%,非常可观。已发行的公募黄金QDII产品有4只。2011年1月,诺安基金公司发行了业内首只黄金QDII基金——诺安全球基金,此后嘉实黄金、易方达黄金主题、汇添富黄金及贵金属基金相继发行。而黄金ETF产品则有易方达黄金ETF、博时黄金ETF、国泰黄金ETF、华安黄金ETF,此外华安还有1只华安易富黄金ETF联接基金。

还有投资人士建议,投资者可以通过基金在投资组合中配置或增持黄金,采取定投方式分步骤进行。而定投黄金,可以直接通过银行定投黄金QDII基金,也可以自己在二级市场定期购买黄金ETF,分期分批投入,降低择时带来的风险。近期黄金出现持续调整,若近三年仍看好黄金,不妨从四季度开始布局定投。(金融界)

从全职妈妈到退休的大爷大妈,从低学历人群到高学历留学生,从个体小老板到拿着稳定收入的国家公务员,你会发现,身边越来越多的人都已加入兼职卖保险的行列。

据业内人士估算,目前我省有超过1万名保险推销员。而海南有近一半人口从未购买过保险产品,也让保险行业的蓝海越显广阔。那么,兼职卖保险为何成为“香饽饽”?在“保险触网”的时代背景下,兼职保险员们未来又将面临哪些挑战?

海南保险业蓝海广阔,业内人士估算——近半海南人未买过商险

■ 本报记者 侯赛

曾几何时,保险业和保险业务员曾面临被拒之门外的尴尬。不过,随着时代的进步和经济的发展,保险逐渐被大家接受,很多个人和家庭开始主动配置保险产品。而业内人士普遍认为,在海南,保险业有广阔的潜力待挖掘。据业内人士估算,海南目前有近一半人口尚未买

过商业保险。

自己做生意的海口人杨振华先生,去年3月份孩子一出生,就购买了一份平安人寿的重疾险,每年投7000元,投保10年,孩子如果以后患上重大疾病就可以享受50万元保额的补偿。而且这笔钱以后还可以产生红利,到一定年限后就可以全额返还。

中国平安专业理财规划师、

高级业务主任杨斌,从事保险行业不到2年时间就月薪过万。他告诉记者,刚开始做保险,包括家里人在内的身边人都不支持,不过几年下来,他不光赢得丰厚的收入,也赢得了很多朋友。

杨斌介绍说,在历经多年的积累之后,保险业基本上已经从扫大街变成等客来。保险业务员从以高中学历为主的大妈队伍,现在越来越

向着年轻化、高学历化的趋势转变,经过专门的培训,很多刚毕业几年的推广人员年薪达10万元以上。

大额保单逐渐增多,不仅是普通市民,很多富裕家庭通过购买大额保单实现家庭财富的保值和传承,这一切已经改变了保险业从业人员的“矮穷丑”形象,甚至成为朋友圈里的“香饽饽”。

保险业形象大幅改观,与宏观

形势有关。杨斌介绍说,整个保险行业在如今经济形势普遍不乐观的形势下逆势增长,源于国家政策对保险行业的大力支持,也源于百姓个人的亲身感受。一场大病造成沉重的家庭负担,也让大家对保险的社会保障功能有了新认识。毕竟为万一存在的隐患增加了一种应对手段,也为家庭生活的稳定提供了更大空间。

兼职保险员 看上去很美

■ 本报记者 侯赛

目前我省有大大小小十几家保险公司,从事保险行业的业务员已经达到上万人,而且其中还不包括保险公司的内勤人员,上万名业务员中有相当一部分是兼职保险推销员。只要学历达到高中,经过几天的培训就可以上岗。

既然是兼职,这部分人大多没有底薪,全部收入来自保单提成,提成比例最高可达第一年保费的50%。

兼职卖保险成为“香饽饽”

全职妈妈另辟“蹊径”创收

保险业“触网”压力大 预计半数营销员将遭淘汰

保险业的风生水起自然吸引越来越多的人加入保险大军。家住海口海甸岛三东路的周女士生了孩子就辞职在家带孩子了。三年前,孩子上了托儿所,周女士的空闲时间也多了起来,时间一久便想找点兼职做。

“最开始也是听小区其他宝妈介绍,兼职卖保险,每月只要完成一单保险就可以完成任务。”这个工作对于周女士来说很简单,有时候一两天就能完成,而且能拿到第一年投保额度的30%提成。此外,保险公司再补贴同样金额的绩效,如果是3000元的保

险兼职业有好处,自然就会出现一些问题。中国平安专业理财规划师杨斌告诉记者,一般来说,兼职保险代理人是很难做好的。

据了解,平安人寿等不少保险公司要求保险从业人员必须准时在工作日参加公司培训,对于有固定上班时间的人群来说,很难兼顾。另外,对于刚入职第一年的保险从业人员,公司格外提出严格要求,不参加早会将会全部扣除底薪。

杨斌介绍说,虽然保险行业入职门槛不高,但行业要求从业人员有良好的专业知识,并且对保险产品有及时的更新和条款解读。如果兼职人员对产品不了解,出售保险时会误导投保人最终影响到公司和个人的信用。

单,那么一单下来,保险提成加公司绩效就有2000元。此外,如果业绩好,还可以经常享受公司组织的旅游福利。

“兼职卖保险,不光收入可观,入职门槛低,时间上也自由,只要每个月去公司打6次卡就可以了。”周小姐算了算,这样一个月下来,收入就将近5000元了。并且,她跑的地方几乎都在海口海甸岛,家里有事很方便就能回家。

除了一些全职妈妈,如今有不少从事其他行业的人员兼职卖保险。在媒体工作多年的王小姐在朋友的介绍下去参加了某保险公

司的一期保险产品培训,便决定试着兼职业卖保险。“听下来,感觉还是不错的!”她认为,自己应该能在这一行大展拳脚。

王小姐打算兼职卖保险的理由有三:第一,从事媒体行业这些年,认识的各路朋友为数不少,这可以说是入门的资源优势;第二,从目前销售保险的人员的组成来看,她的综合素质相对来说比较有优势;第三,做销售是快速了解一个行业、一个产品的上佳途径,从销售入门,再向上发展,已在她的计划之中,如果一切顺利,以后也可以全力投入保险业。

杨斌建议,兼职保险在选择时一定要慎重,虽然不是全职,但也要有专业知识和良好的业务素质,为投保人全心服务,半途而废会给投保人和自己都带来麻烦。近年来,保险业的“触网”日趋火热,因其减少了中间环节,降低了成本,这也让传统保险从业人士备感压力。“肯定有一半以上营销员会被淘汰。”业内人士认为,中低端的保险产品会遭到互联网金融的猛烈冲击,预计相应的有70%中低端产品营销员或转行或淘汰。

据了解,我省在册营销员1万人,多采取粗放式的人海战术。多家寿险公司一线部门经理也认为,传统营销必不可少,毕竟互联网也是有缺陷的,当然,营销员数量肯定会减少,一些有资历业绩好的会沉淀下来,那些入门时间短的会自

亟待重新布局

据亚马逊统计,去年1-9月,中国消费者在亚马逊美国的海外订单量同比增长了近10倍。近两年消费外流现象突出,奢侈品牌的线下实体店也面临较大的业绩压力。

不能否认的是,如今奢侈品牌在国内糟糕的销售使得过去大量开出的门店遭受很大压力,甚至许多店铺已沦为展厅。

业内专家认为,LV大举关店也是在为之前品牌在华快速扩张买单,这是奢侈品牌惯用的开源节流手段,也

许会在短期内财务报表有所改善。但如此快速的关闭二三线城市店铺,对于品牌的影响以及当地市场的消费都会造成长期伤害。

业内人士周婷则表示,这是奢侈品在华必须经历的阵痛,只有熬过了这个阶段,重新布局线上线下,才能适应现在国内消费者的需求。与此同时,周婷还预测,结束了在华店铺布局之后,LV将会对商品价格进行调整。价格调整则是针对全球市场,其目的是为了完成全球价格一体化,只有价格一体化之后才可以进行电商渠道布局。

另有业内人士表示,从另一角度来看,关店也是好事,奢侈品牌在国内精耕细作的时候到了。

(据北京商报)

LV逃离二三线市场

全球一线奢侈品牌LV悄然关闭了苏州唯一一家品牌专卖店,这是继6月底从天津撤离之后的又一次关店。自去年底,LV便开始在中国上演关店大戏。虽然LVMH集团宣布在中国内地和香港地区放慢扩张速度并关闭不合理门店,中国LV门店在今年年中以前关闭近20%。但业内人士分析认为,造成LV在华大举关店的直接原因是业绩的持续下滑。

撤离二三线城市

自去年底,LV品牌便开始在中国上演关店狂潮。调查发现,一年间,LV已陆续关闭广州、哈尔滨、乌鲁木齐、上海、太原、天津、苏州7家品牌专

卖店。

据了解,去年11月LV关闭广州丽柏广场店铺,这是LV进驻广州的第一家店,在经营了12年后最终以关店结束。至此,LV在广州只剩太古汇1家旗舰店。而在关闭广州丽柏广场店铺不久之前,LV又相继关闭了位于哈尔滨和乌鲁木齐的两家店铺。

据统计,截至2015年,LV在中国有近50家店铺,一线城市中除了北京7家店、上海4家店外,广州和深圳目前仅1家店。

据LVMH最新财报显示,集团宣布在中国内地和香港地区放慢扩张速度并关闭不合理的门店,其中,中国LV门店在今年年中以前关闭近20%,而除北京、上海、杭州三座城市外,其

他城市LV门店可能最多只有一家。

对此,有接近LV品牌的人士称,2016年中期之前LV关闭中国20%门店的决策早在去年便制定,公司计划平均每个月在华关闭一家店铺。去年,LV便对中国二线城市的8家门店进行评估。咨询公司Emmanuel Hemmerle合伙人在接受采访时也曾表示,中国20%的LV店在2016年中期前关闭,按这个速率,平均每个月会关闭一家门店。

相关资料显示,2013年LV业绩出现急速下滑,这也使得品牌开始停止在华二三线城市继续扩张,并推出在中国市场整合门店策略取代之前的快速下沉渠道开店策略,该策略主要包括关闭中国香港、内地二三线城市

