

银行理财产品发行节奏趋稳

境内首单优先股花落农行

获26家机构认购

本报讯 记者姚进报道：日前，我国境内第一单优先股——2014年中国农业银行股份有限公司非公开发行优先股完成发行，发行规模为4亿股，每股票面金额为100元人民币，首个股息率调整期的股息率为6.00%，募集资金将依据监管部门批准用于补充农行的一级资本。

农行发布的发行公告称，此次发行的优先股以5年为一个股息率调整期，即股息率每5年调整一次，每个股息率调整期内每年以约定的相同票面股息率支付。首个股息率调整期的股息率通过询价方式确定为6.00%。

据悉，包括交银施罗德资产管理公司、人保资管、招商基金、北京天地方中资产管理公司、安邦保险、北京国际信托、平安资管等26家机构认购了此次农行非公开发行的优先股股份。

公告显示，本次发行优先股的种类为在境内发行的符合中国银监会有关其他一级资本工具合格标准规定的优先股，拟发行的优先股数量不超过8亿股，募集资金不超过800亿元。其中，2014年发行量不超过4亿股，募集资金不超过400亿元。

东北首只“债贷组合”企业债发行

本报讯 记者王璐报道：经国家发展改革委核准，由国家开发银行担任综合融资协调人，东北地区首只“债贷组合”企业债券——2014年黑龙江省鹤城建设投资发展有限公司公司债券（简称“14鹤城投债”）日前成功发行，募集的资金将全部用于齐齐哈尔市棚户区改造及相关基础设施项目建设。

据了解，“14鹤城投债”债券规模16亿元，期限7年，发行利率5.6%，募集资金已全部足额到位。其中12亿元用于齐齐哈尔市棚户区改造、新光家园棚改小区项目建设，4亿元用于与棚改相关的基础设施建设；国开行同时提供12亿元棚改专项贷款，用于支持齐齐哈尔市棚改项目建设。

棚户区改造是一个长期的过程，资金缺口巨大，只有不断创新金融模式，才能给予棚改不竭动力。自2013年7月份以来，国开行积极推动“债贷组合”模式支持棚改项目建设，目前已累计发行岳阳城投、铜陵城投等“债贷组合”债券9只，募集资金133亿元；创新银团贷款模式，引入保险资金，承销棚改中票、私募债券等支持棚改，已累计引导社会资金1819亿元，为筹集棚改所需的长期、大额和低成本资金开辟了新渠道。

中国银行业监督管理委员会河南监管局关于颁发《中华人民共和国金融许可证》的公告

下列机构经中国银行业监督管理委员会河南监管局批准，颁发《中华人民共和国金融许可证》。业务范围：许可该机构经营中国银行业监督管理委员会依照有关法律、行政法规和其他规定批准的业务，经营范围以批准文件所列的为准。发证机关：中国银行业监督管理委员会河南监管局。发证日期：2014年10月20日。现予以公告：

中国光大银行股份有限公司郑州三全路支行
 简称：中国光大银行郑州三全路支行
 机构编码：B0007S241010023
 许可证流水号：00585657
 批准成立日期：2014年10月08日
 营业地址：郑州市金水区三全路90号院1号楼商业裙房部分一层和二层

中国光大银行股份有限公司郑州宏达路支行
 简称：中国光大银行郑州宏达路支行
 机构编码：B0007S241010024
 许可证流水号：00585658
 批准成立日期：2014年10月08日
 营业地址：郑州市金水区宏达路金印阳光城北门临街商舖部分一层和二层

以上信息可在中国银行业监督管理委员会网站(www.cbrc.gov.cn)查询

本报讯 记者钱菁旎报道：Wind资讯数据显示，10月份共有249家银行发行理财产品4692款，较9月份4977款有所回落。其中，前10大银行发行理财产品2257款，占总发行量的48.10%，发行占比继9月跌破50%之后再度下滑。其中，建设银行发行量大降至376款，但排名仍居第一；平安银行发行285款，跃升至第二位；招商银行发行284款，位居第三位。

业内人士表示，银行发行理财产品热情下降的原因主要有二：一是当前大银行资金较为充裕，发行理财产品动力不足；二是随着非标资产监管的加强，由于市场上缺乏资质良好的资产，在一定程度上削弱了银行的热情，导致当月理财产品发行总量下降。

值得关注的是，10月以来，《关于加强商业银行存款偏离度管理有关事项的通知》继续发酵，短期理财产品的发行

数量也越来越少，银行为保存款，不约而同拉长了理财产品的期限。与此同时，大多数银行改变了策略，将以往集中月末的揽储压力分散到月中，银行理财产品发行节奏也更趋平稳。

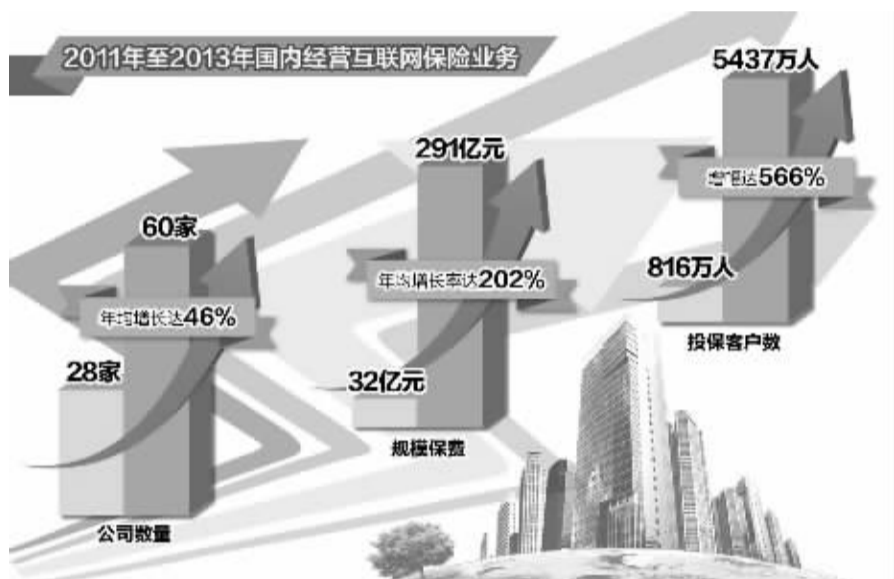
从产品时限和收益率看，10月份共计有5314款理财产品到期。在到期的理财产品中，已公布收益率的产品1936款，其中实际年化收益率在0至3%（含）的产品8款；3%至5%（含）的产

品605款；5%至8%（含）的产品1323款。此外有3378款产品暂未公布实际收益率信息，市场占比63.54%。

具体来看，10月银行理财产品平均年化收益率继续下行，保本型产品和非保本型产品的平均年化收益率均有所下降；1至3个月和3至6个月期限的主流产品平均年化收益率继续下滑，1个月以内和6个月以上期限产品则呈现上升态势。

理财类产品纷纷下架 保障类险种渐成主角 网销保险悄然转身

本报记者 姚进



热点聚焦

刚刚过去的“双11”，消费者在享受购物狂欢的同时，网上投保也渐成趋势。不同于去年走俏的高收益投资理财型保险产品，今年的意外险以及健康险等保障类险种较为畅销，通过“人气”排序可以发现，在排名前10位的险种中，有一半以上是短期意外险。

近年来，保险互联网渠道销售渐成“后起之秀”。中国保险行业协会的统计数据表示，今年上半年，人身险网销保费占比达1.33%，财产险网销保费占比5.6%。其中，截至2014年6月末，已有50家人身险公司开展了网销经营业务，比一季度的47家增加了3家；而人身险网销保费占比较一季度的增幅达151%。

借网络降低成本

今年年初，一种名为“微互助”的保险产品在网上悄然流行。这是泰康人寿借助于微信平台推出的首款社交型保险产品。用户关注“泰康在线”的微信公众号并购买“微互助”防癌险产品后，可将支付成功后生成的“关爱”保单页面分享至微信群或朋友圈，而其好友只需使用微信支付1元钱，即可将该保单的保额增加1000元。“微互助”的保额最高限定为10万元，且每位好友只能帮朋友投保1元。也就是说，在规定的30天投保期内，如果你有99位朋友帮你投保，那么你购买的“微互助”防癌险保额将达到10万元（其中有1000元保额来自你自己最初支付的1元钱）。

观察

近期，廉价保险产品在网上频现。比如，人保财险近期推出一款一年期的意外险，保额设为20万至200万元7个档次，保费相对应分别仅需10元至100元不等；太平洋保险的一款保险产品售价只有0.8元；而生命人寿在淘宝网上销售的一款短期旅游意外险，标价仅0.01元。

网销车险是另一个经常打“价格战”的领域。比如在“双11”前夕，安盛车险推出“每满1100元立减100元”、“商业险买贵返差价”的产品优惠；大地车险则“满1000元返100元”；太平洋车险表示，每满1000元送110元，上不封顶。

“如果没有互联网，不可能有这么低的价格。”泰康人寿董事长陈东升一语中的。在互联网和大数据时代，点对点造就核保方便，根据不同人不同费率可设计个性化的产品。可以说，正是因为有了互联网，廉价保险产品才得以面世。

“纵观互联网金融和互联网保险、保险互联网和互联网保险，其核心精神都是用户体验、降低成本、减少或者消除中介，让保险金融销售成本大大降低。”业内人士表示，换句话说就是将互联网经常讲的廉价化、免费化、碎片化运用到保险金融中去。

保障类险种“升温”

今年以来，由于监管层对互联网保险产品进行规范，同时，伴随保险公司的不断创新，意外险、健康险等一些更为实用的保险产品将成为网销的主角。

近期有险企推出了超短期的定期寿险保障，每天0.6元保30万元；不仅如此，消费者还可以选择7.2元保障1000元。同时，还有专门针对乘坐公共汽车的意外保险，一分钱保障10万元，为期一个月。此外，还有包含各类出行交通综合意外保障的意外险，20元保费可以保障涵盖飞机、火车、公路交通工具及其他意外身故伤残和医疗费用补偿。

据众安保险总经理陈劲介绍，今年“双11”期间，该公司的保险服务覆盖了消费、支付、物流等多个环节，包括：保障

保险为何卖出“白菜价”

遥远

从几十元到低至1元以下，昔日“高大上”的保险产品为何卖出了“白菜价”？“牵手”互联网是廉价保险竞相推出的最主要原因。一方面，网上销售平台尤其是第三方网站平台往往拥有大量客户群，可以为保险公司提供便捷的销售渠道和海量的购买者；另一方面，这些新

开发的网销险种越来越具备互联网特点的“碎片化”特征，技术环节的通畅就意味着时间和盈利。

网销渠道一改保险公司的传统的代理人、团险、银保以及电话直销等销售模式，通过互联网进行销售甚至理赔，可以帮助险企大大降低运营成本，同时带来良好的用户

体验以及客户黏性。众安保险提供的数据显示，11月11日其全天承保的在线保单数量突破1.4亿，保费突破8000万元，创下保险行业单日保单数的历史记录。从热销的产品看，充分体现了小额、海量、高频、碎片化的互联网保险特点。

廉价保险之所以畅销，另一个原因在于高收益理财型险种的“让道”。近期监管层加大了对高收益保险产品的规范，在激烈的行业竞争背景下，加之普惠金融的政策导向，越来越多的保险公司开始走降低成本并贴近老百姓的“路线”，开发出来的险种，不仅是价格还是内容都更适合平民消费。

金融添“薪”盘活陶瓷产业

本报记者 钱菁旎

一线传真

景德镇，千年不熄的窑火曾为其带来无数荣耀。然而，自上世纪90年代始，景德镇全市陶瓷产业因企业改制而陷入低谷。

2003年以来，景德镇市委、市政府制定出台了一系列旨在盘活陶瓷产业的政策措施，当地银行业也积极创新金融产品，不断改进服务机制，为陶瓷艺术输入金融活水。

从措施上看，一是整合资源搭建融资平台。景德镇银监分局督促辖内银行业加强与市政府、工业园合作，建立批量化、专业化、多元化的陶瓷中小企业金融服务平台；

二是因地制宜创新产品。如中国银行景德镇分行推出“陶瓷通宝”特色化融资产品，为陶瓷中小企业提供“全产品”、“全流程”金融服务解决方案；三是专业运营改进服务。如浮梁农商银行银行放贷300多万元支持国家项目中心重点扶持技改项目——浮梁县万鹏瓷业窑炉改造项目，大幅降低了能源消耗，减少了尾气排放。

值得关注的是，盘活历史悠久的陶瓷产业，还有一些难题待解。据了解，由于银行信贷准入门槛仍相对较高，大部分中小陶瓷企业管理水平低下，生产工艺落后，无法达到国家环保标准，从而无法获得银行信贷支持；银行对陶瓷企业的信贷产品仍相对局限在担保、质押等传统信贷产品

上，针对陶瓷企业客户量身定做的创新型金融产品仍较少。另一方面，当地中小陶瓷企业财务制度不完善、不透明等缺陷导致银行难以根据有效的财务信息判断企业还款来源的可靠性，缺乏合适抵押物也使银行在选择贷款对象时更加审慎。

因此，加强当地小微企业信用体系建设与信息互通，推进银行金融服务产品品种创新已成为当务之急。另据记者了解，由于景德镇当地信用担保机构较少，在支持陶瓷产业的过程中还存在担保能力不足、担保业务种类较少等问题。目前，景德镇市只有2家有政府出资背景的担保机构获得银行认可并开展相关业务，金融服务的信用风险分担机制亟待完善。

兴业银行“安愉人生”帮你妥善处理房产纠纷

张阿姨兄妹四人，父母的房子让老大一个人占了，但是还没有过户，以前是老大一直住着，现在老大要求过户，同时还拿出了一张遗嘱。这张遗嘱其他三兄妹并不知情，老大说是老爷子写的，而且提到其他三兄妹以前口头上都说了把房子给老大。但是现在北京房价高涨，其他三兄妹又想要房子了，老大把兄妹三人告上了法院，张阿姨不知道如何是好，晚上也睡不安稳。

最近看到兴业银行社区宣传时提到他们有法律顾问服务，张阿姨抱着试试看的态度，去兴业银行咨询，大堂经理告诉她兴业银行针对50周岁以上人群推出了“安愉人生”综合金融方案，集“产品定制、健康管理、法律顾问、财产保障”于一身，是专门为中老年客户群体量身定制的金融产品。其中“安愉人生”法律顾问服务，能为用户提供日常的法律风险提醒、有24小时的专业律师电话咨询，可以由律师为客户起草各项法律文书，解决中老年生活中遇到的各项法律问题。而且支行还建立了安愉人生俱乐部，定期组织法律服务讲座，有免费的律师接受现场咨询，张阿姨听觉得非常不错。咨询银行工作人员后得知自己符合办理条件，张阿姨就在大堂经理的帮助下办理了该业务，加入了安愉人生俱乐部，并选择参加当周的法律服务讲座。讲座现场，专业律师针对张阿姨遇到的问题，做了详细分析，并给出了一整套的处理方案。

首先张阿姨须确定遗嘱是否真实有效，如果遗嘱确实真实有效，老大也只能按遗嘱继承老父亲的遗产，而老太太的遗产还是要按法定继承分为五份，由兄妹四人和老爷子继承。最后老大也只能继承该房产的十分之七。而且，张阿姨办理了“安愉人生”业务以后，再有其他问题可以随时拨打兴业银行客服95561进行咨询。

困扰张阿姨许久的问题终于有了解决途径，总算舒了一口气，“之前在电视上看到房产纠纷特别麻烦，整得人焦头烂额的，兴业安愉人生法律顾问服务真是省心！这个产品服务周到、专业、方便，适合我们老年人。”