

广东筹建首批77家小微支行社区支行

央行开展100亿元正回购

6周以来首次实现净投放

本报讯 记者郭子源从广东银监局获悉：该局已于近期批准筹建首批77家小微支行、社区支行。

市民对社区金融服务需求的持续增加是社区业务被看好的重要原因。目前，在粤各家银行纷纷开设社区支行，推出创新型的社区服务。交通银行广东省分行着力打造“金邻居”普惠型网点；兴业银行广州分行已正式启动社区

银行的战略布局，今年计划实现23家社区支行持牌经营。

记者同时了解到，为支持小微企业的发展，广东银监部门出台了一系列针对小微企业的政策措施。在相关政策鼓励支持下，在粤各大银行纷纷推出“小微化”创新产品和服务。

据广东省银监局有关负责人介绍，目前，4大国有银行已成为广东小微信

贷创新和发放的主力军。例如，农行广东省分行率先推出“速诚贷”系列小微企业信用贷款产品，可给予小微企业高达500万元的免抵押贷款；截至今年7月，中国银行广东省分行主要服务于中小企业的“广东中银信贷工厂”授信客户数近5000户，授信余额超280亿元。

在城商行和农商行方面，截至8月

底，华兴银行中小企业贷款已占全部企业贷款余额的62.63%，较年初增长84.12%；广州农商银行至8月末累计发放小微贷款近150亿元，累计服务小微企业业主及个体工商户近2万户。

“随着有关监管政策的落地生根，各银行业金融机构将进一步加大对小微企业与社区金融的服务力度。”这位负责人说。

本报北京11月20日讯 记者张悦报道：中国人民银行今天在公开市场开展100亿元14天期正回购，中标利率继续持平于3.40%。数据显示，本周公开市场共有400亿元正回购到期，据此计算，本周实现净投放100亿元，为6周以来的首次净投放。

此前5周，央行在公开市场的资金投放与回笼规模持平，均实现了单周的平衡操作。此次通过缩量操作向市场投放资金，仍体现了央行维持流动性稳定的意图。

11月20日，上海银行间同业拆放利率(Shibor)显示，短期利率小幅上涨，中长期利率则震荡下行。在短期利率中，隔夜利率上涨3.50个基点，至2.5390%；7天期利率上涨4.30个基点，至3.1170%；14天期利率上涨4.40个基点，至3.5620%；1月期利率上涨12.10个基点，至4.0510%。在中长期利率中，3月期利率下跌0.31个基点，至4.1771%。

私人银行业务专业委员会成立

本报北京11月20日讯 记者刘溪从今日召开的中国银行业协会私人银行业务专业委员会成立大会上获悉，截至今年5月，18家主要商业银行的私人银行客户数量逾37万人，管理私人银行客户资产3.8万亿元，约占中国人财富总额的2%。

中国银监会创新部主任助理李志磊表示，发展私人银行业务，一要进一步明确业务定位，实现稳定发展；二要搭建开放式产品平台，完善配置手段；三要有效细化客户分层，提供差异化服务；四要注重资源整合，打通服务渠道；五要加强人才队伍建设，提升专业化服务水平。

100亿元国投水环境基金设立

本报北京11月20日讯 记者钱菁毓 沈则瑾从浦发银行获悉：该行今天与国家社保基金、国家开发投资公司、中国工商银行、北京排水集团等共同发起设立国投水环境(北京)基金(简称北京水环境基金)，首期规模100亿元人民币。该项目有效对接了市场上多元化的资金来源和优质项目，拓宽了商业银行在整个金融产业链中扮演的角色范畴。

据了解，通过跨界整合设立，国投水环境(北京)基金有效探索了一条国有企业补充资本金、提高国有资本使用和国有企业运营效率的新路径，是深化国企改革、引入社会资本、进行混合所有制改革的一次大胆尝试。

“擦边球”式“创新”不靠谱

理财平台暗藏风险值得警惕

本报记者 钱菁毓

在互联网金融监管相对滞后的背景下，纷纷涌现的各类理财平台难免“鱼龙混杂”。投资者通过理财平台购买理财产品，在关注风险水平和收益率的同时，还应注意相关产品是否合规

“面签”的规定。

根据银监会《商业银行理财产品销售管理办法》的相关规定，风险评级为一级和二级的理财产品，单一客户销售起点金额不得低于5万元；商业银行对理财产品的销售也不能进行任何委托和外包。由此可见，相关网站推出的理财产品存在是否合规的风险。

据了解，由于银行理财产品设有5万元的申购门槛，资金要求较高。这将部分刚参加工作 and 收入较低的投资者挡在了理财门槛之外。“1元团购正是为了将该类人群引入理财门槛之内而产生的。和普通网上团购类似，团购理财卖点是起点低，但销售对象更广泛。”好买基金研究中心研究员何波说。

理财专家提醒，打监管“擦边球”的产品政策风险较大，投资者应尽量回避。同时，由于支付公司非担保公司或保险公

司，虽然能保障资金划转过程中的安全，但对本金偿还和收益并无担保和保险义务。此外，平台补贴收益的做法属于促销行为，延续性和执行情况也有待观察。

是否合规须看清

据银率网统计，目前市面上的理财产品平台以股东背景来划分，大致可分为3类：第一类是阿里、百度、网易、新浪等互联网巨头构建的理财综合平台，这类平台与各类金融机构(如基金公司、保险公司等)广泛合作，发行各类互联网理财产品，打造综合化的互联网理财平台。

第二类是银行系平台，如银行的直销银行平台、票据理财平台、P2P平台等。这类平台是基于银行的用户量及银行本身的业务优势打造的，且各家的发展策略也有所不同。如兴业银行的钱大掌柜平

台是借助银银平台的先天优势，目标是打造成银行系的金融综合理财平台；而平安银行的陆金所是以P2P产品为主；招商银行的小企业E家是以中小企业融资提供服务的票据理财平台。

第三类是独立的专业理财平台。这类平台一般为新型互联网金融公司，互联网产品线单一，如人人贷、有利网等以P2P为主，金银猫、票据宝等以票据理财为主。

由于目前理财平台鱼龙混杂，业内人士建议，投资者如果通过理财平台购买理财产品，在关注产品风险性和收益率的同时，应事先咨询相关产品是否合乎监管要求，以免给自己带来不必要的麻烦。

从目前情况看，不同类型的互联网金融产品，其风险水平也有所不同。对投资者而言，首先应依据自身风险承受能力选择产品，在决定产品类型之后，再决定在哪个平台购买，即先决定买哪一类、再决定去哪里买。

据业内人士介绍，单纯地看平台，大致是银行系平台的产品收益低于其他平台上的同类产品，独立的专业理财平台的产品收益相对高于其他平台上的同类产品；而从风险角度看，银行背景的平台由于基于银行体系，在风险控制方面相对更好，风险系数相对较低。



日前，某网站打出了1元起团购理财产品广告，并宣称可获得11%的高收益。

作为金融产品与互联网结合而产生的一种“微创新”，近年来各类理财平台纷纷涌现。在互联网金融监管相对滞后的背景下，难免鱼龙混杂，对此，投资者还需擦亮双眼、理性对待。

“擦边球”式“创新”不靠谱

“目前，对于各类互联网金融平台的监管并没有明确的监管规则。因此，很多互联网金融理财产品瞄准监管的空白，对传统金融理财产品进行了‘擦边球’式‘创新’。”银率网分析师殷燕敏在接受《经济日报》记者采访时说。

据殷燕敏介绍，目前有些理财平台推出了团购银行理财产品、团购信托产品等，实质上这些业务均属违规。这些团购代购的方法降低了理财产品的投资门槛，但同时也使得投资者的法律权益难以保障，且违反了中国银监会理财产品销售

保监会严格规范非保险金融产品销售

本报讯 记者姚进报道：经公开征求意见，中国保监会日前正式发文，严格规范非保险金融产品销售，对保险公司、保险中介机构向客户误导销售第三方理财产品叫停。

“近年来，一些保险公司、保险专业中介机构及其保险销售(经纪)从业人员向客户直接推介销售包括第三方理财产品在内的非保险金融产品，或者以介绍客户等方式间接从事相关销售活动，在满足客户多层次金

融需求的同时，也暴露出销售行为不规范、金融风险交叉传递等问题，有的甚至已经构成金融诈骗和非法集资。”保监会相关人士表示。

在非保险金融产品销售方面，保监会明确要求：保险公司、保险专业中介机构不得销售未经相关金融监管部门批准的非保险金融产品；法律、行政法规及相关规定对非保险金融产品有销售资质要求的，保险公司、保险专业中介机构应当在销售前

符合相应的资质要求；保险公司、保险专业中介机构应当对分支机构销售非保险金融产品进行统一授权和集中管理，禁止分支机构擅自销售非保险金融产品；保险公司、保险专业中介机构销售非保险金融产品，应当向客户进行充分的信息披露和风险提示，不得采取违背客户意愿搭售产品的方式销售非保险金融产品，不得向客户销售超出其需求和风险承受能力的非保险金融产品。

沪港通助推人民币国际化

高玉伟

货币国际化的重要标志。

尽管沪港通有总量、净额限制，但由于投资者的预期各不相同，对于单个投资者来说，实际上其投资是自由的，交易量可以是巨大的。这实际上拓展了境外人民币投融资、交易的渠道，并且随着市场的发展和交易产品的不断丰富，投融资交易功能将会进一步强化。

二是有利于形成一个具有高度流动性的境外人民币市场。境外人民币市场的形成，是人民币国际化成功的重要标志。作为人民币国际化加速的“催化剂”，沪港通将极大提升两地市场的吸引力，让更多的海内外投资者参与进来。同时，随着境外人民币市场的平稳发展，市场交易的产品将不断丰富，市场规模也将不断扩大。

三是有利于打通人民币市场的海内外联系，建立一个重要的回流机制。目前，离岸人民币回流机制尚未有效建立，已有的渠道中也以存款类型回流到境内为主。沪港通的出现，可以使人民币以投融资的形式通过

资本市场回流到境内，实际上打通了海外人民币和境内人民币两个“池子”相互沟通的渠道。

四是有利于加快人民币资本项目下可兑换的进程。配合沪港通的开启，香港居民每日2万元人民币的兑换上限被取消，这进一步提升了人民币国际化的层次，增加了货币兑换需求。同时，这也为未来人民币国际化和资本项目可兑换创造了良好条件，而人民币全面可兑换又将加速推进人民币国际化进程。

五是有利于提升上海、香港的国际金融中心地位。一方面，沪港通开启后，香港将成为内地投资者重要的境外投资市场，有利于巩固和提升其国际金融中心地位。另一方面，沪港通便利了国际投资者投资内地，增加了境外人民币资金的投资渠道，增强了国际投资者持有人民币的意愿，也将进一步推进上海国际金融中心建设。

(作者单位：中国银行国际金融研究所)



沪港通的开启引起了社会各界的广泛关注。沪港通是我国资本市场对外开放的一个重要里程碑，有利于加强两地资本市场联系，推动资本市场双向开放。

近几年，人民币国际化程度尤其是在支付结算方面取得重大进展。今年前9个月，跨境贸易人民币结算量已达4.8万亿元。沪港通的开启，为海外人民币投融资和交易提供了新的渠道，将弥补人民币国际化相关功能的不足，推动人民币国际化迈上新台阶。

一是有利于全面提升境外人民币投融资与外汇交易功能。国际清算银行(BIS)报告显示，人民币已跃居全球外汇市场交易最活跃的10大货币之列，境外参与提供人民币支付清算的银行也已超过2000家。但总体看，人民币在投融资上的使用相对较少，而投融资、交易功能又是

爱在中信 感恩有礼

中信银行四季度综合活动幸福开启

为了将感恩幸福的生活理念传递给消费者，打造以客户为中心、专注客户幸福体验的银行形象，中信银行在全行范围内开展了2014年第四季度“中信红·感恩季 爱在感恩有礼”零售综合营销活动，在2014年岁末即将到来之际，为客户提供一次“暖心”的幸福体验。

“中信红·感恩季 爱在感恩有礼”活动从2014年10月1日起至12月31日，历时共计3个月，贯穿了2014年国庆节、“双重阳”、“双十一”、“双十二”、“感恩节”、“圣诞节”等重要时间节点。以“感恩父母、感恩自己、感恩客户”三大阶段为主旨，“中信红·爱在父母身边”、“中信红·爱在指尖流转”、“中信红·爱在爱情相守”为阶段主题开展的客户回馈活动。

针对不同阶段的核心主旨，中信银行将集中整合零售银行各部门的资源优势以及特色产品，通过套餐营销、节日回馈、优惠促销等活动形式，为专属用户、重点用户带来多重实惠和礼品，让客户感受到中信银行情系客户的诚挚情谊。

此次活动以传递“感恩”之情作为整个活动的核心链条。将“9元看电影”、“与爸妈一起拍全家福”、“幸福年华卡广场舞大赛”、“充话费、不断网”、“网购不缺钱，网贷来买单”、“信用卡‘光棍节翻牌’”、“新年答谢演出”、“送苹果、送平安”等活动串联，为客户提供一个感恩父母、感恩自己的机会。

除各种营销活动之外，中信银行也为不同阶段的不同活动准备了多种特色产品及产品套餐。“薪金煲、出国金融、异度支付、房抵贷”作为中信银行的四大特色产品可谓隆重出场，备受关注。薪金煲不仅满足用户银行结算，在此基础上还为客户提供优质的现金管理服务；出国金融一站式服务为出国人员和来华外籍人士提供一整套安全、快捷、便利的金融解决方案；异度支付更是给我们带来了安全便捷的移动支付生活方式；房抵贷则可以满足客户装修、留学、旅游、购车等多种消费用途，而由特色产品组合而成的多种组合套餐更是以“双重积分回馈”为礼遇，吸引众多客户关注。活动期间，客户全新办理任意一款套餐所有产品或补齐该套餐内剩余产品，视为该套餐开办完成，即可享受单个产品积分回馈、年初额外赠送5万—10万积分等实惠。

此次“中信红·感恩季 爱在感恩有礼”活动作为中信银行零售业务在2014年末的重要活动，其活动力度之大，可谓空前。2014年第四季度的“感恩季”营销活动只是中信银行推动“幸福财富管理”品牌的一个开端，在未来，中信银行将围绕“幸福”品牌打造更多的营销活动，让客户更加快速、更加深入地了解中信银行的品牌理念。