

外资行打破利率“大一统”格局，率先下调中长期存款利率。1万元存5年定期——

# 中资行利息比外资行高 1200

晨报讯(记者李彦)一笔1万元的存款存5年，中资银行利息会比汇丰、花旗等外资银行多出1200元。日前，汇丰银行大幅下调人民币中长期存款利率，中长期存款几乎无人问津。

据悉，最近，汇丰、花旗两家外资银行率先打破人民币定存利率统一阵营，下调两年期、三年期、五年期定存利率。

汇丰银行门户网站近日公布的一份《致客户书》称：该行将调整人民币两年期以上(包括两年期)定期存款利率。按照新的利率标准，人民币两年期存款年利率为1%，三年期为1.1%，五年期为1.2%。而调整前的利率分别为2.79%、3.33%、3.60%，下调幅度均超过六成。花旗银行也下调了两年期以上的定期存款利率，幅度与汇丰保持一致。

也就是说，在外资银行存钱的时间越长，越不合算。以一万元人民币的存款计算，存在中资银行，和存入汇丰、花旗这两家外资银行相比，到期后，两年、三年、五年期定存的利息收入，中资银行要相应高出358元、669元、1200元。

记者昨在汇丰银行武汉分行看到，存款客户寥寥无几，即便是存款市民，也均是选择一年期以下存款。正在银行取款的刘女士说：“我在汇丰存的一笔两年期存款，今天刚刚到期，本来打算续存，但听说汇丰大幅下调了两年期以上存款利息，只能把这笔钱转到其他银行了。”

率先下调人民币中长期存款利率，银行是否担心存款流失？对此，汇丰中国新闻发言人称，外资行的客户对长期存款的利率并不似中资行敏感，他们更看重银行基于全球范围的理财能力。

《他行反应》  
其他银行暂未跟进

记者从多家中资银行网站了解到了，针对花旗、汇丰两家外资行下调人民币中长期存款利率之举，中资行暂未跟进。此外，在汉的另一家经营人民币业务的外资银行——东亚银行武汉分行，也未传出降息消息。“存款时间越长，存贷利差越小。”民生银行武汉分行市场营销部

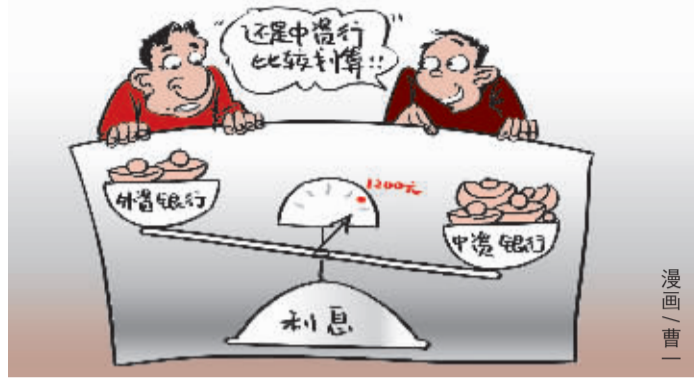
总经理叶世明称，1-5年期贷款利率分别为5.76%，一年期和五年期存款利率分别为2.25%和3.60%，两者利差分别为3.51%和2.16%。目前银行的利润来源主要还是存贷利差，对于银行而言，中长期存款显然成本更高，银行不愿意接受中长期存款也就不足为奇。但他同时强调，民生银行暂时未对人民币存款利率进行调整。

《业内观点》  
利率市场化可能成新趋势

虽然人民银行规定，金融机构

可以人民银行规定的人民币存款基准利率为上限，自行确定和不时调整本行适用的人民币存款利率。但多年来，所有银行几乎无一例外执行基准利率，从未擅自调整。

“利率市场化在将来或许会成为一种趋势。”中国银行湖北省分行财富管理中心财富经理阮月琴称，随着和国际化接轨，银行利润将更多来自理财服务等中间业务，存贷业务所占的比重将发生变化。各家银行出于各自业务重点考虑，并不排除自行调整利率、控制存款比例的可能。



漫画/曹一

## 《工行在汉成立小企业专营支行》追踪

晨报讯(记者李彦)晨报昨日报道《工行在汉成立小企业专营支行》一文后，不少小企业主打来电话询问，大银行做小企业贷款有哪些政策。工商银行湖北省分行营业部小企业金融业务中心负责人齐卫一一作出解答。

### 单笔最高可贷500万

问：我经营的是一家科技型中小企业，生产成本较高，需要融资300万元左右，询问是否在工行融资范围内，贷款利息和年限分别是多少？

答：根据目前省分行营业部标准，单笔最高可贷500万元，利率比基准利率上浮10%~30%，小企业流动资金最长可贷3年。

### 可凭应收账款申请贷款

问：我们公司专门为大地产商提供装修服务，但目前资金周转不灵，该怎么办？

答：客户可以使用工行的“应收账款贷”产品，凭借公司优质的应收账款申请贷款。工行将根据应收账款的金额，提供最高至应收账款金

额100%的贷款。这种贷款方式可以在提高融资便利的同时，优化客户的资产结构。

### 企业可支付保证金实现大额采购

问：我们企业想采购一批大型生产设备，但苦于缺乏资金，想知道该如何贷款。

答：客户可选择方便采购的融资产品，在想采购大额商品又缺乏相应资金的情况下，客户可在银行存入一定比例的保证金，由银行向卖方开出信用证促成采购交易。条

件是企业所采购的商品质量和价格稳定，且容易变现。

### 暂不推行纯信用贷款

问：企业有优质产品和稳定销路，目前需要一笔资金支付货款，但没有合适的抵押品，也一时无法找到担保公司，不知能否获得贷款？

答：在沿海等地区，工行正在试行一些包括纯信用贷款在内的金融创新，但工行省分行目前暂不推行纯信用贷款，融资必须要有担保或抵押。

## 2009年优秀保险营销员候选(23)

记者包慧 通讯员邓院发 孙璐

### ■人物档案

廖斌，男，38岁，现任中国平安人寿保险股份有限公司湖北分公司资深业务主管，目前拥有1600多名优质客户。连续八年获得美国百万圆桌会议的参会资格，连续八年获得IQA“全球国际品质奖”。2007年廖斌荣获湖北省“金牌理财师”称号，当年业绩排省分公司第一名。

从武汉大学经管院毕业后，廖斌进入了一家事业单位，做清闲的工作没几年便跳槽到平安人寿。那一年，他才26岁。“我天生就是做销

售的，总想挑战自我。”

### 《营销秘诀》

忠诚于公司就是忠诚于客户  
说起保险廖斌就神采飞扬：“保险是很公平的行业，努力就能有回报。”廖斌有个客户王女士投了重疾附加医疗，第二年夏天就被查出子宫肌瘤，共花了6800多，最后平安赔付了6700多。在平安做了12年的廖斌称，忠诚于公司就是忠诚于客户，“为了客户，我再苦再累也情愿。”

为了王女士的理赔，廖斌整整有一个星期专门为她的案子医院、公司、她家三头跑。每次他气喘吁吁爬

## 工行暂不推行纯信用贷款

### 企业主四问工行小企业主融资

问：我们企业想采购一批大型生产设备，但苦于缺乏资金，想知道该如何贷款。  
答：客户可选择方便采购的融资产品，在想采购大额商品又缺乏相应资金的情况下，客户可在银行存入一定比例的保证金，由银行向卖方开出信用证促成采购交易。条件是企业所采购的商品质量和价格稳定，且容易变现。

### 暂不推行纯信用贷款

问：企业有优质产品和稳定销路，目前需要一笔资金支付货款，但没有合适的抵押品，也一时无法找到担保公司，不知能否获得贷款？

答：在沿海等地区，工行正在试行一些包括纯信用贷款在内的金融创新，但工行省分行目前暂不推行纯信用贷款，融资必须要有担保或抵押。

## 廖斌：一切都是为了客户

到七楼见她时，王女士都感动了：“等我能走动后自己来办，你帮忙了。”但廖斌坚持为她做好所有的理赔工作，最后亲手把理赔金送到她的手中。后来，王女士介绍了她单位的20多个同事成为廖斌的客户。

### 《维权提醒》

看清楚合同 买清楚保险  
很多市民想买保险却不愿意看晦涩难懂的保险合同，廖斌提醒投保人，抓住几大要点看懂合同才能保障自己的权益。

首先，要看明白责任条款，即保险公司在哪些情况下理赔或如何给

付保险金。其次，对赔偿处理条款也应有所关注，即向保险公司申请赔偿时需要出具哪些证明和资料，保险公司提供的赔偿范围等。最后，责任免除条款也相当重要，该条款列举了保险公司不理赔的几种事故状况，购买保险后要小心回避这些状况的出现。

保险维权热线  
湖北保监局 88937744  
武汉晨报 13476001762  
http://www.hiia.com.cn

补充养老：  
3、意外伤害医疗保障：因意外住院(含门诊)，全年最多可补偿5000元，住院另补贴60元/天(最高180元/年)。  
王太太  
1、70前拥有90534元重大疾病保障金；  
2、70周岁可领取30000用于补充养老；  
3、意外伤害医疗保障：因意外住院(含门诊)，全年最多可补偿3000元，住院另补贴40元/天(最高180元/年)。  
儿子  
1、意外伤害医疗保障：因意外住院(含门诊)，全年最多可补偿3000元，住院另补贴20元/天(最高180元/年)；  
2、少儿住院医疗保障(保证续保)：因疾病或意外伤害住院治疗而发生的合理医疗费用按80%的比例的给付住院保险金，累计给付以5000元为限。保证续保到17周岁。  
提示说明：红利可灵活领取，也可以复利方式累积生息，提高利益。

【理财心得】  
以上保障方案紧密结合家庭需求，既有保障，又有一定的储蓄功能，并且每月只需付出400多元，客户感觉很适合。从本次销售中，我进一步体会到只有站在客户的角度，切身为客户着想，设计符合实际的保险计划，才能满足客户的需求。

【设计思路】  
我在与李先生和王太太的接触中了解到他们虽然均有社会医疗基本保障，但相对于风险的不确定性，他们认为现有的保障太低，希望利用商业保险做一些补充，以进一步完善家庭保障，主要需求是重大疾病保障，适当的医疗补充及意外保障。

根据他们的具体情况，我为他们设计了以下保险方案：  
【保障计划】  
李先生  
1、健康人生(2500元/年)，缴费

期20年；  
2、意外伤害医疗(136元/年)。  
王太太  
1、健康人生(1500元/年)，缴费期20年；  
2、意外伤害医疗(88元/年)。  
儿子  
1、少儿住院医疗(648元/年)；  
2、意外伤害医疗(96元/年)。  
【保险利益】  
李先生  
1、70岁前拥有108430元重大疾病保障金；  
2、70周岁可领取50000元用于

补充养老；  
3、意外伤害医疗保障：因意外住院(含门诊)，全年最多可补偿5000元，住院另补贴60元/天(最高180元/年)。  
王太太  
1、70前拥有90534元重大疾病保障金；  
2、70周岁可领取30000用于补充养老；  
3、意外伤害医疗保障：因意外住院(含门诊)，全年最多可补偿3000元，住院另补贴40元/天(最高180元/年)。  
儿子  
1、意外伤害医疗保障：因意外住院(含门诊)，全年最多可补偿3000元，住院另补贴20元/天(最高180元/年)；  
2、少儿住院医疗保障(保证续保)：因疾病或意外伤害住院治疗而发生的合理医疗费用按80%的比例的给付住院保险金，累计给付以5000元为限。保证续保到17周岁。  
提示说明：红利可灵活领取，也可以复利方式累积生息，提高利益。

【理财心得】  
以上保障方案紧密结合家庭需求，既有保障，又有一定的储蓄功能，并且每月只需付出400多元，客户感觉很适合。从本次销售中，我进一步体会到只有站在客户的角度，切身为客户着想，设计符合实际的保险计划，才能满足客户的需求。

【设计思路】  
我在与李先生和王太太的接触中了解到他们虽然均有社会医疗基本保障，但相对于风险的不确定性，他们认为现有的保障太低，希望利用商业保险做一些补充，以进一步完善家庭保障，主要需求是重大疾病保障，适当的医疗补充及意外保障。

根据他们的具体情况，我为他们设计了以下保险方案：  
【保障计划】  
李先生  
1、健康人生(2500元/年)，缴费

期20年；  
2、意外伤害医疗(136元/年)。  
王太太  
1、健康人生(1500元/年)，缴费期20年；  
2、意外伤害医疗(88元/年)。  
儿子  
1、少儿住院医疗(648元/年)；  
2、意外伤害医疗(96元/年)。  
【保险利益】  
李先生  
1、70岁前拥有108430元重大疾病保障金；  
2、70周岁可领取50000元用于

补充养老；  
3、意外伤害医疗保障：因意外住院(含门诊)，全年最多可补偿5000元，住院另补贴60元/天(最高180元/年)。  
王太太  
1、70前拥有90534元重大疾病保障金；  
2、70周岁可领取30000用于补充养老；  
3、意外伤害医疗保障：因意外住院(含门诊)，全年最多可补偿3000元，住院另补贴40元/天(最高180元/年)。  
儿子  
1、意外伤害医疗保障：因意外住院(含门诊)，全年最多可补偿3000元，住院另补贴20元/天(最高180元/年)；  
2、少儿住院医疗保障(保证续保)：因疾病或意外伤害住院治疗而发生的合理医疗费用按80%的比例的给付住院保险金，累计给付以5000元为限。保证续保到17周岁。  
提示说明：红利可灵活领取，也可以复利方式累积生息，提高利益。

## 理财包打听

### 车辆出险后 报案有时限

读者陈女士：我的车子出险后怎么办，向保险公司报案是否有时效的要求？

平安产险湖北分公司张敏：出事后请您立即报警，并及时拨打保险公司的全国统一客户服务热线报案，一般要求在出险后的48小时内向保险公司报案。

(记者包慧)

### 余额足够 为何转不了账

读者王女士：我的保单已经到期交费，而且银行账户的余额足够，为什么转不了账？

平安寿险湖北分公司孙璐：如果您的保单是交费有效的状态，则说明保单处于可以交费的状态，转不了账的原因是：您存钱的时间是在银行转账日之后，所以来不及转账，等下个转账日再行转账即可。如果您的保单已经赶不上转账的时间，那么需要交现金才不会导致保单失效。

如果保单是“交清”状态，也没有申请过理赔或保全项目的变更，则是因为续保函未回销。客户将续保函拿到客服中心回销则可。

(记者包慧)

光大银行·理财银行  
新货架  
EVER BRIGHT  
光大银行 82990099 120099

### 重重固守，稳中胜

#### ——大天星海一号

光大银行于5月8日开始代销大通证券星海一号集合资产管理计划，该产品以本金的相对安全为首要目标，采用CPPI(固定比例投资组合保险策略)和TIPP(时间不变性投资组合保险策略)双重保险策略，保护委托人的本金安全。同时该产品以绝对收益为根本目标，积极把握债券、新股申购、定向募集参与以及各种套利机会，在灵活运用双重保险策略的基础上，将一定比例资金投资于股票，以获取本金相对安全前提下的较高收益，使委托人资产稳定增值。

发行时间：2009年5月8日-6月19日

开放期：封闭期后每季度的最后5个工作日

光大银行所有网点均可咨询和购买。

基金咨询热线：62095595  
全国统一服务电话：95595  
网址：www.cebbank.com

林和记鸡精  
鲜  
选用美国鸡肉粉

## 健康美丽的人生 有泰康人寿相伴

【作客家庭】  
李先生今年28岁，国家机关中层干部；王太太25岁，在国企工作，有社会养老及社会医疗等基本保障；儿子3岁，读幼儿园；家庭环境较好，无负债。

【理财明星】  
泰康人寿武汉营销本部高级业务主管兼讲师郭文霞，于2003年加盟泰康人寿，目前是公司五星级明星会员。曾荣获公司展业能手、营销优胜个人等荣誉称号。我的服务理念：诚信为人，用

心感恩。联系电话：13387583008  
【设计思路】  
我在与李先生和王太太的接触中了解到他们虽然均有社会医疗基本保障，但相对于风险的不确定性，他们认为现有的保障太低，希望利用商业保险做一些补充，以进一步完善家庭保障，主要需求是重大疾病保障，适当的医疗补充及意外保障。

根据他们的具体情况，我为他们设计了以下保险方案：  
【保障计划】  
李先生  
1、健康人生(2500元/年)，缴费

期20年；  
2、意外伤害医疗(136元/年)。  
王太太  
1、健康人生(1500元/年)，缴费期20年；  
2、意外伤害医疗(88元/年)。  
儿子  
1、少儿住院医疗(648元/年)；  
2、意外伤害医疗(96元/年)。  
【保险利益】  
李先生  
1、70岁前拥有108430元重大疾病保障金；  
2、70周岁可领取50000元用于

补充养老；  
3、意外伤害医疗保障：因意外住院(含门诊)，全年最多可补偿5000元，住院另补贴60元/天(最高180元/年)。  
王太太  
1、70前拥有90534元重大疾病保障金；  
2、70周岁可领取30000用于补充养老；  
3、意外伤害医疗保障：因意外住院(含门诊)，全年最多可补偿3000元，住院另补贴40元/天(最高180元/年)。  
儿子  
1、意外伤害医疗保障：因意外住院(含门诊)，全年最多可补偿3000元，住院另补贴20元/天(最高180元/年)；  
2、少儿住院医疗保障(保证续保)：因疾病或意外伤害住院治疗而发生的合理医疗费用按80%的比例的给付住院保险金，累计给付以5000元为限。保证续保到17周岁。  
提示说明：红利可灵活领取，也可以复利方式累积生息，提高利益。

【理财心得】  
以上保障方案紧密结合家庭需求，既有保障，又有一定的储蓄功能，并且每月只需付出400多元，客户感觉很适合。从本次销售中，我进一步体会到只有站在客户的角度，切身为客户着想，设计符合实际的保险计划，才能满足客户的需求。

【设计思路】  
我在与李先生和王太太的接触中了解到他们虽然均有社会医疗基本保障，但相对于风险的不确定性，他们认为现有的保障太低，希望利用商业保险做一些补充，以进一步完善家庭保障，主要需求是重大疾病保障，适当的医疗补充及意外保障。

