

大额存单放行 个人30万起认购

保守型投资者又添理财工具

本报记者 李玉亮



上周，《大额存单管理暂行办法》公布施行，允许银行业存款类金融机构向个人、非金融企业、机关团体等发行大额存单。其中，个人投资人认购大额存单起点金额不低于30万元，机构投资人认购大额存单起点金额不低于1000万元。分析认为，大额存单收益率将略高于银行间利率，低于当期理财产品。市民理财多一选择，但由于其门槛高，对普通投资者意义不大，但对企事业单位有一定的吸引力。

门槛较高 但可以转让 流动性强

根据办法，大额存单发行采用电子化的方式。个人投资人认购大额存单起点金额不低于30万元，机构投资人认购大额存单起点金额不低于1000万元。期限包括1个月、3个月、6个月、9个月、1年、18个月、2年、3年和5年共9个品种。

与定期存款和理财产品相比，大额存单最大的亮点就是可以转让和质押。按照《办法》规定，大额存单可以转让、提前支取和赎回以及办理质押。特别是央行将全国银行间同业拆借中心作为大额存单业务提供第三方发行、交易和信息披露平台，进一步丰富大额存单发行交易渠道。

专家指出，大额存单作为一种风险低、收益相对较高的投资方式，与理财、信托产品相比，有可自由流通的优势。并且，对投资者来说，与定期存款不同，大额存单可以提前在二级市场上买卖，实现提前兑现，而不至于损失利息。

不过，由于大额存单的投资要求一般在30万元以上，远远高于银行理财5万元的门槛，预计可参与的个人投资者群体有限。记者走访东营市多个银行网点了解到，很多市民对大额存单的推出表示知情，但大部分市民对此不太感兴趣，市民马先生告诉记者：“30万的门槛确实太高了，何况现在股市也很火，互联网金融等理财渠道也越来越多，我觉得这个东西对普通储户意义不大，对企事业单位可能比较有用。”

业内人士推测 大额存单一年期利率约4.1%至4.2%

据业内人士分析，首先大额存单还是存款，目前推测，一年期大额存单的利率约为4.1%-4.2%，比定期存款更高，但比同期银行理财要低。大额存单流动性好，理财产品只能到期偿还，不能转让；大额存单以银行信誉为担保，损失风险很小，而理财产品银行多数不承诺本息偿还；大额存单承诺的利率固定，银行以信用担保，理财产品只是预期收益率。大额可转让存单推出后，因其流动性和安全性特征，或对理财资金构成一定分流作用，但分流作用不会特别显著。

值得注意的是，购买大额存单，需要货比三家。记者从多家银行了解到，大额存单分两类，一是固定利率存单，采用票面年化收益率的形式计息，二是浮动利率存单，以上海银行间同业拆借利率为浮动利率基准计息。付息方式也分为两种，一种是到期一次还本付息；另一种是定期付息、到期还本。

利率浮动变化，不同付息方式，都可能导致产生收益不同。各家银行提供利率也有不同，也最好请专家算一算，再根据市场行情和自身情况加以选择。另外，大额存单的发行条款中，是否允许转让、提前支取和赎回，以及相应的计息规则等信息，都需要认真阅读，货比三家，谨慎选择。

华夏保险东营中支开展 2015春之声客服节“圆梦行动”



院做进一步治疗后确诊为脑瘫，因给孩子看病家庭欠债20多万元。外债使得这个原本就不富裕的家庭不堪重负，由于小梓涵的爷爷奶奶早已过世，父母被迫将小梓涵寄养在亲戚家，小两口常年在外打工。虽然不会说话，但小梓涵接到公司送来的慰问金和学习用品的时候用自己天真的笑容表达了感谢。

华夏保险东营中支的工作人员向现场志愿者提议，要对小梓涵的治疗与成长进行持续关注，还要通过其他形式对小梓涵进行帮助。

华夏保险春之声客服节“圆梦行动”在油城大地开展以来，东营华夏保险已经为包括小梓涵在内的10名困难儿童送去了圆梦基金及学习用品，东营华夏保险此次“圆梦行动”受到了公众的高度评价，希望通过此次活动唤起社会更多爱心人士对困难儿童的关爱。

工行东营东城支行 永兴储蓄所救助老人获赞誉

4月22日上午一开门，工商银行东营东城支行永兴储蓄所的员工刚刚开门营业，一位年轻的女性带着父母来到网点，表示一定要当面向认真负责、助人为乐的工作人员表示感谢。

原来，就在今年三月份的一天，客户经理小董在送客户出门时发现一位老大爷躺在地上，不醒人事。看此情况，小董快步上前拨开围观的人群，大声喊道：“大爷，你怎么了，能听见我说话吗？”老大爷没有一点反应。小董仔细观察发现，由于老大爷倒下时头是后仰的，头皮已经摔破，流血了。小董赶紧让网点的保安拨打110、120，自己翻找大爷的手机，联系家人。几分钟后，网点对面小区的王婆婆，赶到了出事地点。王婆婆告诉大家，老大爷有点低血糖，不是什么大问题，但要是没人管就麻烦了。不到15分钟，110、120同时赶到了出事地点，将王大爷送去了医院。

老人该不该扶，当人们还在热议这个问题时，工商银行的工作人员已经给出了一个响亮的答复。“老吾老，以及人之老，幼吾幼以及人之幼，天下可运于掌”，该行东营东城支行永兴储蓄所员工的行为，秉承了扶危济困，助人为乐的优良传统，得到了广大客户的高度认可和好评。（董亭亭）

新华保险快速理赔 重疾保险金170万元

近日，新华保险向客户洪某快速理赔重疾保险金170万元。为表达对公司诚信服务的感谢，客户亲自赠送一面绣有“尽心尽责、快速理赔”的锦旗。

据了解，客户洪某于2013年为自己投保了新华保险祥和万家两全保险、附加08定期重大疾病保险及附加防癌疾病保险，其中，附加08定期重大疾病保险保额为100万，附加防癌疾病保险保额为70万元，客户累计已缴保费10万余元。

今年2月，洪某无意间发现乳房出现肿物，之后感觉愈发不适，在家人的陪同下前往医院进行检查，并确诊为右侧乳腺癌。确诊后，洪某积极接受治疗，但治疗花费巨大，而且因身体原因，洪某也无暇顾及自己的事业。

新华保险接到客户报案后，理赔人员迅速前往客户居住地现场慰问。核实情况后，本着“以客户为中心”的服务理念，新华保险工作人员积极指导客户整理并提交理赔材料，快速赔付重疾保险金100万元及防癌保险金70万元，为客户的积极治疗提供了保障。而且，客户投保的主险祥和万家两全保险责任不随本次赔付终止，充分体现了保险产品在应对重疾、意外等方面保障作用。

平安人寿客服节走过20年 重拳力推互联网+服务

近日，伴随“心行者”与“绿行家”系列健康主题活动在平安人寿APP上线，平安人寿正式启动第二十届客户服务节。本届客服节以“与平安相伴、与健康同行”为主题，通过一系列夯实服务基础、创新服务手段的举措，用互联网思维持续打造“至佳客户服务体验”核心目标的实现。

据了解，平安人寿今天已拥有70余万名保险代理人，并获得了6400余万客户的信赖与选择。多年来，平安人寿一直位于国内寿险行业服务的前列，始终坚持对服务品质的高标准追求，用20余年持之以恒的专业态度不断升级服务，超越自己，致力于带给客户“简单便捷、友善安心”的感受。从率先建立全国电话中心到创设一站式服务移动终端平安人寿APP，从建设后援集中作业中心到八大服务渠道铺设及推出新三代柜面门店，从提出3A服务理念到“为您寻找理赔的理由”、“标准案件资料齐全两天赔付”，今年更再度创新推出全民健康管理服务体验、重疾先赔及特案预赔、柜面预约服务等多项新举措。

平安人寿1996年在业内率先创立“客服节”，百万客户当年第一次接到平安人寿的回访服务电话。风雨不改走过20载，该节日已发展成广大客户耳熟能详的服务活动，利用“互联网+”的东风，可以为客户带来“线上+线下”全方位的快乐体验。据悉，2014年客服节总报名参与人次已突破1000万，实现了里程碑跨越，今年恰逢20周年，将有望创造一系列新的服务记录，在行业内树立寿险客户服务新标杆。

平安人寿总经理助理李文明表示，20周年赋予本次客服节一种特殊的意义，平安人寿正在积极投身于“互联网+服务”的浪潮，致力于打造“至佳客户服务体验”。历经20年，虽然平安的服务内容和服务手段在不断升级创新，但一直未变的是为客户及其家人精诚服务的初心。

据了解，平安客户与广大网民可以通过在安卓市场、苹果商店等下载“平安人寿”APP软件参与体验线上丰富趣味的活动内容，同时也可登陆中国平安官方网站客服节主页(www.pingan.com/kf)了解客服节全年活动内容，或联系身边的平安保险代理人咨询。