



财政部

抗疫特别国债 月底前发行完毕

据财政部17日消息,今年1万亿元抗疫特别国债将采用市场化方式发行,期限以10年期为主,适当搭配5年、7年期,从6月中旬开始发行,将在7月底前发行完毕,个人投资者可以在交易所市场、商业银行柜台市场开通账户,参与抗疫特别国债分销和交易。

抗疫特别国债采用怎样的发行方式?今年1万亿元抗疫特别国债将采用市场化方式,全部面向记账式国债承销团成员公开招标发行。国债是多层次资本市场的核心基础,发展有容量、有深度的国债市场,对于金融体系稳健运行具有重要意义。多年来,财政部始终坚持市场化原则,大力发展国债市场,完善市场化招标发行机制,促进形成丰富、多元的投资者结构,国债市场已经成为具有较大容量、能够满足财政筹资和投资者投资交易需求的重要场所。抗疫特别国债市场化公开发行将进一步提升国债市场容量,更好发挥国债市场在金融体系中的作用,促进国债市场长期发展。

抗疫特别国债的期限品种如何安排?抗疫特别国债期限品种,在匹配财政资金使用周期的基础上,充分考虑了国债收益率曲线建设需要,以10年期为主,适当搭配5年、7年期,进一步提升国债收益率曲线上关键点的有效性。

抗疫特别国债发行节奏是怎样的?按照国务院常务会议关于“该发的债加快发行”相关要求,抗疫特别国债将从6月中旬开始发行,7月底前发行完毕。为保障抗疫特别国债平稳顺利发行,财政部将充分考虑现有市场承受能力,按照大体均衡的原则,尽可能平滑各周发行量,稳定市场预期。

抗疫特别国债利率水平怎样?个人能否购买?与向个人投资者销售的储蓄国债不同,抗疫特别国债为记账式国债,利率通过国债承销团成员招投标确定,随行就市。目前,5年、7年、10年期记账式国债收益率约为2.5%、2.8%、2.8%。

与一般记账式国债相同,抗疫特别国债不仅在银行间债券市场上市流通,还在交易所市场、商业银行柜台市场跨市场上市流通。个人投资者可以在交易所市场、商业银行柜台市场开通账户,参与抗疫特别国债分销和交易,具体可以查询相关场所的交易规定,或咨询工商银行、农业银行、建设银行、招商银行、北京银行、南京银行等开通记账式国债柜台业务的银行。

需要说明的是,发行通知中公布的抗疫特别国债的缴款账户只接受记账式国债承销团的承销缴款,不接受个人转账。同时,抗疫特别国债与一般记账式国债相同,不可提前兑付,可在二级市场交易,交易价格根据市场情况波动,盈亏由投资者自负。

(新华社)

注销公告

机构名称:河北鼎源保险公估有限公司秦皇岛分公司

营业地址:昌黎县收费站东、昌黄公路南侧(吉祥尚府·金街6-6)

社会信用代码:91130322MA07R9KR3Q

负责人:赵静萍

联系电话:13383288535

经营范围:在总公司授权范围内开展保险标的承保前和承保后的检验、估价及风险评估,对保险标的出险后的查勘、检验、估损理算及出险保险标的残值处理;风险管理咨询;经中国保监会批准的其他业务。

从传统卖方佣金思维转型买方投顾模式

多家券商立足机构优势深度转型

今年开始,围绕公募基金投顾业务的布局,各家券商开始全面转型财富管理,行业生态也发生了深刻变化。在券商人士看来,将投顾模式定位为买方模式有助于实现机构与客户双方的财富管理的价值。

券商将投顾咨询定位为买方服务

对于券商而言,从传统卖方佣金思维转型买方投顾模式,不仅是实现业务转型的重要路径,也是当前机构参与财富管理市场的契机。

国泰君安基金投顾业务负责人认为,基金投顾服务模式的不断推广,将为国内资产配置服务带来创新性历史机遇。但公募基金投顾不是单一的服务,券商需要为客户提供综合解决方案,公募基金投顾是综合金融解决方案中的一个重要环节。

“长期以来,普通客户存在追涨杀跌、追逐短期机会的冲动交易行为。通过开展基金投顾业务,引导市场短期交易资金转为中长期配置资金。目前投资者买方专属视角服务体验缺乏,通过开展基金投顾业务,可以大幅提升客户专属服务体验,进而改善投资者获得感。”

招商证券财富管理总部总经理助理蒋哲指出:对客户而言,通过券商的专业基金投顾服务,可解决长期股市赚钱、客户不赚钱的问题。基金投顾业务以提升资管机构专业能力为依托,增强权益产品吸引力,推动短期交易性资金转向长期配置,达到吸引更多中长期资金入市。

另一面,对券商机构而言,证券公司在基金研究能力上具备优势,在基金投

顾业务上会有机会分流银行客户,从产品销售量逐步调整到客户受托管理资产产品保有量的发展方向,实现客户、机构利益一致化。

不过,布局基金投顾业务,对金融机构管理和客户服务的能力也提出了更高要求。在上述国泰君安基金投顾业务负责人看来,一方面,试点机构须充分理解和把握客户需求,考虑不同客户的目标、风险承受能力等个性化要求,设计差异化组合策略。另一方面,机构需要为客户在投资品种、数量和买卖时机的决策上进行更好地把握,真正让基金客户享受到基金产品的收益。

平安证券财富顾问中心执行总经理时京认为,证券公司的投资顾问服务应该定位为买方服务,而不是传统的以荐股为逻辑的一次性买卖。“传统的经纪业务是不可能持续的,能否真正提供有效的价值给客户,才决定了你未来发展空间。站在买方的角度,帮助客户进行投资方案的设计、投资工具的匹配和交易的实现,最终以客户账户的收益表现作为衡量业务成效的标准。基于买方立场的投资顾问服务,既强调投资建议的可操作性,也强调咨询服务的持续性。”

各机构立足券商特色谋求转型

“在大众富裕阶层这一块客群,券商还是很有优势的。这类客群在海外房产、股权基金等另类资产配置方面的需求不高,基金等标准化资产是他们资产配置的主力,因而基金投顾如果能把这部分客群牢牢抓住,还是会具有很强的竞争

力的。”上述投顾如是说。

“买方投顾目前还在孕育市场的阶段,从早期投入的角度来说,现在正好。”国泰君安基金投顾业务负责人认为,如果想在业务上短期获得很高的客户量,现在可能还不到位,这是一个需要时间沉淀的过程,可能两三年后会有明显成长。

国泰君安基金投顾业务负责人认为,这取决于几个方面,一是市场上的产品不够复杂;二是投顾的专业性是否能够达到客户愿意付费、或愿意采用投顾的需求;三是现在金融市场改革、资管新规落地,是否有越来越多的净值化产品出现。那么,客户的需求自然就会慢慢转变。

平安证券投顾团队认为:“券商传统的客户群特征明显,服务方式也很成熟。在基金投顾模式下,券商应该立足自身的投研优势,改造升级自身的服务模式,力求覆盖全市场有理财需求的客户,将获取理财新客户作为展业重点,优化客户结构作为目标,完成财富管理转型。”

投研实力成“强力辅助”

区别于传统以往的投顾,单人作战、股票推荐的这种方式,在整个金融行业



基金投资

大背景逐渐对外资开放的情况下,基金投顾业务的发展绝对不是散兵游勇的斗狠斗勇,而需要更系统更规范的筹备。从目前来看,多家券商都在为发力基金投顾业务做较为充足的准备,从业务模式、服务流程、收费模式甚至是人才储备和考核方式等等多个方面,不一而足。

繁杂的过程中,如何打造自己的差异化优势也成为各家必须要思考的问题。毕竟在买方投顾时代,对机构的大类资产和产品筛选能力提出更高要求,而基金投顾业务促进了从卖方向买方导向的转型,客户服务将从以往的产品营销为主转向更加注重资产配置,而这也对券商的投研能力及产品化能力提出了真正的挑战。但从目前的情况来看,券商的投研能力正在化挑战为动力,俨然成为券商发力基金投顾业务的“强力辅助”,并在其打造差异化竞争优势中发挥了不可取代的作用。

(本报综合)

信用卡分期需谨慎办理

姜珊

临近年中时点,许多银行又开始冲业绩了,不仅仅是年中揽储,信用卡业绩也是银行颇为关注的一项,近日,有信用卡持卡人反映接到了银行客服打来的信用卡分期推销电话,甚至有些持卡人在不完全知情的前提下支付了数额不小的分期费。信用卡分期套路多,需要信用卡用户提高警惕。

劝说持卡人对金额较大的账单分期还款

“您好,我们看到您本期有一笔25000元的账单即将到期,建议您采用分期还款,不仅能缓解现阶段的还款压力,还有助于提高您的信用卡额度。”近日,石家庄市民崔女士就接到了某银行信用卡中心的客服电话,崔女士还表示,“客服人员特别强调分期还款能够提高信用,还有助于未来信用卡提高额度,恰好我这张卡额度不高,想到能提高额度也是好事,于是我就答应了,但是后续手续费却高达1800元。”

业内人士表示,到年中时点,有些银行出于业绩压力,银行业务员会向持卡人推销信用卡分期业务,但对手续费的介绍却模糊不清或者根本不提及手续费,这样就误导了消费者,导致其盲目进行分期而后又产生了大额的分期费用。

目前,信用卡分期的单期手续费率从0.6%到1.5%不等,且每期手续费是按分期总额乘以分期费率计算,举例来说,信用卡用户将12000元的消费分12期,每期费率为0.6%,那么第一期手续费是72元,第二期分期手续费还是72元,以后每期分期手续费都是还款72元,而不是随着还款本金越多手续费递减。这样一年下来就需要支付864元。

在相关合同中设置“自动分期金额”条款

衡水某学院学生小孟向记者反映,自己使用某银行信用卡消费3000元后就收到了信用卡中心的短信:“您申请的账单分期已成功,3000元分6期,每期本金500元,手续费30元。”小孟感到莫名其妙,自己没有申请过分期,怎么会直接

“被分期”了,后经过询问银行客服才知道,她的信用卡被开通了自动分期功能,只要账单金额满1500元就会自动分期。

一些银行的信用卡为了简化分期办理流程,设置了满额自动分期功能。消费者在办卡时若选择了该功能,或在接听银行推销电话时答应开通,那在后续刷卡时,只要达到一定金额就会自动分期。有的银行还直接发行了带有自动分期功能的信用卡,只要消费达到一定金额就会自动分期,且一旦本次消费成功,提前还款也不能将后续几期的手续费清零,持卡人一不注意就会多花几笔冤枉钱。

以分期名义为客户办理消费贷款

信用卡分期不规范行为还不止用户被推销分期。如果说“诱导”持卡人分期尚且属于开展分期还款业务,那么以“提额”为名开展的消费信用贷款业务就属于“假分期”了。保定市民刘先生表示自己接到银行客服电话,客服称将为刘先生的信用卡提高3万元的临时额度,并能

够分期还款,在刘先生的追问之下才发现,这3万元实际上是银行为其发放的消费信用贷款,刘先生需要按期还本付息,并且消费贷款的分期手续费比额度内的分期手续费还要高。

邢台陈女士曾经在某银行业务员的电话推销下,开通了信用卡分期贷款额度,陈女士表示:“当时业务员说开通贷款额度可以想用就用,不想用就不用,放着备用可以避免所谓的‘钱到用时方很少’,我当月并没有打算用开通的贷款额度,消费的一万元我是按时还款的,但还是收了我近2000元的手续费。后来到了网站仔仔细细问才知道真正的规则是只要刷卡达到5000元,就会默认使用开通贷款额度,就要付相应的手续费。”

由此可见,银行业务人员在向用户推销分期时,往往偷换了“提高额度”和“发放贷款”的概念,并将“信用卡分期还款”和“贷款还本付息”混为一谈,就是为了完成其贷款发放任务。

业内人士提醒,在接到业务人员推销电话时,不要盲目听从并办理,在自己确实有需要的时候再考虑信用卡分期,并且问清手续费如何收取;通过其他渠道办理分期时,也应注意认真阅读合约条款,尤其涉及费用如违约金、利息、逾期费率计算等,建议消费者在了解完产品的相关收费标准情况下,理性选择。

量化、指数、特定目标的本外币全产品线。

自2019年12月4日获批筹建以来,中信银行一直坚持高标准、高效率地按照监管要求完善公司治理体系及组织结构、建立健全制度体系、搭建科技系统,有条不紊地完成了各项筹备工作,后续中信银行理财子公司将尽快落实开业批复要求,力争早日正式开业。在中信银行建设“最佳综合金融服务企业”的战略引领下,理财子公司将全力打造成为具有国际水准、国内一流、能力领先的资管机构。

中信银行理财子公司获准开业

韩旭

6月15日,中信银行发布公告称,近日收到《中国银保监会关于信银理财有限责任公司开业的批复》,中国银保监会批准该行全资子公司信银理财有限责任公司(简称“信银理财”)开业。至此,中信银行成为第

四家获准开业理财子公司的股份制商业银行。

根据中国银保监会批复,信银理财注册资本为50亿元人民币,注册地为上海市,主要从事发行公募理财产品、发行私募理财产品、理财顾问和咨询等资产管理相关业务。

近年来,中信银行持续推动资管业

务的转型升级,理财子公司前身——中信银行资产管理业务中心,成立之日起即按事业部制运营,参照公司化运作,在发展中始终稳步推进规模提升、结构调整、风险化解、体制改革等各项工作,银行理财业务市场化转型效果显著。产品整体风格稳健,体系完善,涵盖货币、纯债、固收、权益、多资产、

迁址公告	迁址公告	迁址公告	迁址公告	迁址公告	迁址公告	迁址公告
<p>机构名称:中国人寿保险股份有限公司行唐支公司只里乡营销服务部</p> <p>流水号:0262221</p> <p>成立日期:2003年6月30日</p> <p>机构住所:河北省石家庄市行唐县只里乡霍村</p> <p>机构编码:000005130125002</p> <p>负责人:甄丽华</p> <p>联系电话:15032111714</p> <p>邮政编码:050600</p> <p>业务范围:(一)对营销员开展培训和日常管理;(二)收取营销员代收保险费、投保单等单证;(三)分发保险公司签发的保险单、保险收据等相关单证;(四)接受客户的咨询和投诉;(五)经保险公司授权,营销服务部可以从事部分险种的查勘理赔。</p>	<p>机构名称:中国人寿保险股份有限公司鹿泉支公司同阁工业区营销服务部</p> <p>流水号:0262222</p> <p>成立日期:2006年4月5日</p> <p>机构住所:河北省石家庄市鹿泉区李村镇南白砂村</p> <p>机构编码:000005130185010</p> <p>负责人:黄均哲</p> <p>联系电话:13931987910</p> <p>邮政编码:050200</p> <p>业务范围:(一)对营销员开展培训和日常管理;(二)收取营销员代收保险费、投保单等单证;(三)分发保险公司签发的保险单、保险收据等相关单证;(四)接受客户的咨询和投诉;(五)经保险公司授权,营销服务部可以从事部分险种的查勘理赔。</p>	<p>机构名称:中国人寿保险股份有限公司石家庄市分公司鸿盛营销服务部</p> <p>流水号:0262223</p> <p>成立日期:2004年8月2日</p> <p>机构住所:河北省石家庄市长安路中山路598号财金大厦001幢十九层1909、1910、1911、1912</p> <p>机构编码:000005130102001</p> <p>负责人:陈赞实</p> <p>联系电话:15932112932</p> <p>邮政编码:050000</p> <p>业务范围:(一)对营销员开展培训和日常管理;(二)收取营销员代收保险费、投保单等单证;(三)分发保险公司签发的保险单、保险收据等相关单证;(四)接受客户的咨询和投诉;(五)经保险公司授权,营销服务部可以从事部分险种的查勘理赔。</p>	<p>机构名称:中国人寿保险股份有限公司邯郸分公司第二营销服务部</p> <p>流水号:0261500</p> <p>成立日期:2003年6月30日</p> <p>机构住所:河北省邯郸市丛台区丛台路与东柳大街交叉口中道大厦B座9层</p> <p>机构编码:000005130403001</p> <p>负责人:宋琦</p> <p>联系电话:17731061216</p> <p>邮政编码:056004</p> <p>业务范围:(一)对营销员开展培训和日常管理;(二)收取营销员代收的保险费、投保单等单证;(三)分发保险公司签发的保险单、保险收据等相关单证;(四)接受客户的咨询和投诉;(五)经保险公司授权,营销服务部可以从事部分险种的查勘理赔。</p>	<p>机构名称:中国人寿保险股份有限公司邯郸市复兴支公司</p> <p>流水号:0262203</p> <p>成立日期:2003年6月30日</p> <p>机构住所:河北省邯郸市丛台区丛台路406号</p> <p>机构编码:000005130404</p> <p>负责人:李岩</p> <p>联系电话:13832015428</p> <p>邮政编码:056004</p> <p>业务范围:人寿保险、健康保险、意外伤害保险等各类人身保险业务;人身保险的再保险业务;国家法律法规允许的国务院批准的基金运用业务;各类人身保险服务、咨询和代理业务;国家保险监督管理委员会批准的其他业务。</p>	<p>机构名称:中国人寿保险股份有限公司双彩营销服务部</p> <p>流水号:0261998</p> <p>成立日期:2003年6月30日</p> <p>机构住所:河北省保定市东风东路169号3楼</p> <p>机构编码:000005130601005</p> <p>负责人:孙亚楠</p> <p>联系电话:13933292200</p> <p>邮编:071000</p> <p>业务范围:(一)对营销员开展培训和日常管理;(二)收取营销员代收的保险费、投保单等单证;(三)分发保险公司签发的保险单、保险收据等相关单证;(四)接受客户的咨询与投诉;(五)经保险公司授权,营销服务部可以从事部分险种的查勘理赔。</p>	<p>机构名称:阳光人寿保险股份有限公司盐山支公司</p> <p>流水号:0261901</p> <p>机构编码:000127130925</p> <p>机构住所:河北省沧州市盐山县红庙大街西</p> <p>业务范围:人身保险、健康保险、意外伤害保险等各类人身保险业务;上述业务的再保险业务;经中国银保监会批准的其他业务。</p> <p>成立日期:2011年7月21日</p> <p>颁发日期:2020年6月3日</p> <p>发证机关:中国银行保险监督管理委员会沧州监管分局</p> <p>经营区域:盐山县行政辖区</p> <p>机构负责人:郑兴达</p> <p>联系电话:0317-6217651</p>