

# 了解金融知识,保障美好明天 本报邀请您 参加金融知识竞答

如何用好手中各式各样的信用卡?如何享受电子银行方便快捷的金融服务?哪些日常生活中的“琐事”可以交给银行打理?在银行买基金、买保险要注意什么?如何远离非法集资,如何识破金融诈骗……在现代社会,人人都免不了与金融机构打交道,掌握必要的金融知识,提升自己的“财商”,已成为一门“必修课”。学好用好这门“必修课”,你会发现,自己日常生活品质会有明显的提升。

2014年“金融知识进万家”宁波市银行业金融知识宣传服务月活动,将于9月份在全市全方位展开,该活动旨在向市民广泛传播银行业金融知识,引导市民科学合理地使用各类银行产品和服务,帮助市民提升保障自身财产安全的意识和能力。

作为本市发行量最大的主流媒体,宁波晚报积极承担起媒体宣传责任。从本期开始,本报将开设“金融知识进万家”科普专栏,刊登由宁波银监局、本市各家银行仔细筛选的贴近市民日常生活的金融热点问题。

本报的“金融知识进万家”科普专栏将分五期刊登:包括本期在内的前三期会集中刊登金融知识。第四期刊出金融知识竞答的试卷,部分题目的答案,大家可在前三期的专栏中寻找。第五期,本报将公布答案。

为了调动大家的积极性,参与金融知识竞答并获得满分的读者将有机会获得精美礼品。本次活动设优秀奖20名,奖品为价值200元的新华书店购物卡,由宁波银监局提供。获奖名单也会在第五期公布。

记者 包佳

“金融知识进万家”科普专栏

## 银行代理业务

代理业务是银行以代理人的身份为客户办理的如代理保险、代理基金等各种业务。代理业务具有为客户服务的性质,是代理人和被代理人之间产生的一种契约关系和法律行为。

**银行代理保险业务。**主要有有人身保险和财产保险。保险合同的当事人是保险人(即保险公司)和投保人。部分保险产品兼具保险保障功能和投资功能,但本质上均属于保险产品,客户不宜将保险产品混同于储蓄存款、银行理财产品或者证券投资基金。客户在购买银行代理的保险产品前要充分了解该保险产品功能及合同的各项事项,明确保险人(保险公司)、保险兼业代理人(银行)和投保人的权利义务。

**银行代理基金业务。**银行本身不是基金公司,它只是代理销售某些基金公司的基金产品,在银行买基金的行为不存在风险,但购买的基金是有风险的,可能升值赚钱,也有可能贬值亏钱。

开放式基金和封闭式基金共同构成了基金的两种基本运作方式。基金根据投资对象分为股票型、债券型、货币型等。股票型基金是指60%以上的基金资产投资于股票的基金,债券型基金则是指80%以上的基金资产投资于债券,而货币市场基金指基金资产仅投资于货币市场工具的基金。相对而言,股票型基金的风险最高,债券型基金次之,货币市场基金风险最低。

## 有关信用卡的“关键字”

信用卡分为贷记卡和准贷记卡,贷记卡是指银行发行的、并给予持卡人一定信用额度、持卡人可在信用额度内先消费后还款的信用卡。我们所说的信用卡,一般单指贷记卡。

信用卡的类别按照不同标准分也是多种多样的:按发卡组织分,有维萨卡、万事达卡、美国运通卡、JCB卡、大来卡、中国银联卡等。按币种分,有单币卡、双币卡。

**信用额度:**是指银行在批准你的信用卡的时候给予你信用卡的一个最高透支的限额,你只能在这个额度内刷卡消费,超过了这个额度就无法正常刷卡消费。

**交易日:**持卡人实际用卡交易的日期。

**记账日:**又称入账日,是指持卡人用卡交易后,发卡银行将交易款项记入其信用卡账户的日期,或发卡银行根据相关约定将有关费用记入其信用卡账户的日期。一般记账日为持卡人实际消费日的第二天。

**账单日:**是指发卡银行每月定期对持卡人的信用卡账户当期发生的各项交易、费用等进行汇总,并结计利息、计算持卡人当期应还款项的日期。



各银行有不同的账单日。

**还款日:**持卡人实际向银行偿还信用卡账款的日期。

**免息还款期:**对非现金交易,从银行记账日起至到期还款日之间的日期为免息还款期。免息还款期最短20天,最长56天。在此期间,您只要全额还清当期对账单上的本期应还金额,便不用支付任何非现金交易由银行代垫给商店资金的利息(预借现金则不享受免息优惠)。

**宜信财富** CreditEase | 您可信赖的财富管理机构  
caifu.yixin.com

### 财富管理早规划:退休后过自在生活

不论现在的你是20岁、30岁还是50岁、60岁,你有没有设想过退休后的生活是怎样的?你是否为此做好经济上的准备?

退休意味着从此将不用承受工作压力,可以随心所欲地做自己喜欢的事。是海滨度假还是喝茶下棋?所有退休后的生活状态都可无限遐想,但是,你的退休金能够实现你的退休愿望吗?怎样的财富管理方式才能实现退休后的美好生活?

**财富管理规划要趁早**

巴菲特11岁时就买了第一只股票,14岁时就用他小时候送报纸所赚的钱买了一个小农场,尽管如此,他还感叹,“虽然11岁就买了第一只股票,但现在想想还是很后悔,买得太晚了!”

财富管理也是如此,不仅要“下手早”,更要“眼睛亮”。宜信财富高级副总裁刘峰表示,“我们总是梦想着要环游世界,要含饴弄孙……想法是好,但必须趁早找到专业的机构制定清晰的财富管理计划并付诸实践,才能在积累财富的同时,保证退休后的生活品质。”

**年龄、风险承受力、收益三者结合**

“财富管理计划的主要内容是设定具体目标,并了解自己的局限性。”谈到财富管理计划如何付诸行动,刘峰一语中的:“当做资产配置时,主要应考虑三点:年龄、风险承受能力以及投资收益。”

“比如,25岁到30岁,对大多数人来说是财富开始积累的阶段,支出压力相对较小,抗风险能力较强,可视个人的风险承受能力相对多配置一些股权类的投资;而对于35岁到40岁的人来说,经济收入增加,已经有一定财力,往往需要较大的家庭建设支出,如购房、购车、子女教育等,所以在资产配置时,投资股票等高风险资产的比重应逐步降低,可选择一些类固定收益类产品服务。”刘峰如是说。

地址:宁波市海曙区车轿街69号恒泰大厦1003-1004室  
财富热线:0574-8709 1858  
地址:宁波市鄞州区天童北路933号和邦大厦C座28F  
财富热线:0574-8709 1859  
风险提示:理财有风险,投资需谨慎

**中信银行** 宁波分行  
95558 www.ecitic.com

## 中信理财 让财富高飞

**共赢系列**

期限: 3个月/6个月 认购起点: 5万元

参考年化收益率:  
**5.2%**

**共赢系列**

期限: 1年 认购起点: 5万元

参考年化收益率:  
**5.4%**

**乐赢系列**

期限: 2个月 认购起点: 5万元

参考年化收益率:  
**5.1%**

**薪金煲**

- 余额理财: 起点低, 最低1000元起
- 收益稳健: 参考历史年化收益超活期存款10余倍
- 一次签约, 自动申赎
- 取现、转账、交易实现快速变现, 实时到账

温馨提示:  
1、理财非存款, 产品有风险, 投资需谨慎。2、额度有限, 售完为止, 详情可咨询各网点理财经理。

| 网点    | 理财经理热线   | 网点    | 理财经理热线   | 网点    | 理财经理热线   |
|-------|----------|-------|----------|-------|----------|
| 分行营业部 | 83873822 | 中兴路支行 | 89103255 | 余姚支行  | 62739292 |
| 海曙支行  | 87341187 | 鄞州支行  | 88211222 | 慈溪支行  | 63034055 |
| 中山路支行 | 87861092 | 明州支行  | 82822900 | 桥东支行  | 63925328 |
| 江北支行  | 87173619 | 高新支行  | 81851308 | 宁波支行  | 83555080 |
| 江东支行  | 87733516 | 北仑支行  | 86895559 | 象山支行  | 65895558 |
| 兴宁支行  | 87854802 | 大榭支行  | 86761561 | 甬南支行  | 87235116 |
| 百丈支行  | 87854871 | 镇海支行  | 86662812 | 奉化支行  | 88685965 |
|       |          |       |          | 东钱湖支行 | 87235320 |

中信银行 宁波分行网站

行业动态

## 工行宁波市分行“网贷通”持续助力小微企业

工行宁波市分行自2010年2月推出面向宁波小微企业的“网贷通”业务以来,已帮助540余家小微企业获得了超过277亿元的网络循环贷款,有效缓解了小微企业融资难的局面。

工行宁波市分行凭借网络优势向小微企业提供的“网贷通”,准入门槛较低。能够提供合格抵、质押物的小企业客户均可申请,小微企业只要一次性签订循环贷款借款合同,在合同规定的有效期内,即可通过网上银行自助进行合同项下提款和还款业务申请,系统自动处理,资金实时到账,使企业足不出户即可

完成贷款的申请、提款和归还等过程,其额度可循环使用。小微企业网络循环贷款“随时随地、随借随还”的特性打破了时间和空间上的限制,特别契合小微企业融资“短、频、急”的需求特点。同时,“网贷通”具有足额授信、高效自主、不提款不计息的特点,企业可根据销售淡季等情况随借随还,不再为闲置贷款白白支付利息,可以大幅降低融资成本,更好地满足小微企业对资金需求的间歇性、周期性特点。

目前,工行宁波市分行“网贷通”对单户小微企业和微型企业的最高贷款总额度分别为5000万元和3000万元。

包佳 沈颖俊

## 助力小微融资减压,支持企业健康成长 中行宁波市分行创新推出“中银成长三年贷”

针对小微企业“贷款难、手续烦、期限短、还款累”的四大贷款顽疾,中国银行宁波市分行积极探索、创新融资方式,在2014年初适时推出“中银成长三年贷”产品,截至2014年7月末,已累计为19家小微企业客户核定授信总量1.13亿元,贷款余额8721万元,成为有效缓解小微企业资金压力的又一坚实助力。

该产品为小微企业经营周转和扩大生产提供最长三年的流动资金贷款,其间无需周转,有效解决小企业“倒贷”(借助外部高成本搭桥资金续

借贷款)问题,同时可根据企业实际情况灵活适用分期还款方案,避免因贷款期限与生产经营周期不匹配而增加小微企业的资金压力。“中银成长三年贷”产品是中国银行宁波市分行积极响应政府号召,全力扶持小微企业成长的有力体现,也是该行继“通宝”、“通达”等小微企业系列产品后的又一创新成果。下阶段,该行将持续优化小微企业贷款管理模式,加大金融支持实体经济力度,坚定不移地为小微企业“输氧供血”提供有力支撑。

包佳 钟航