

**比一比 算一算
农行存款最划算**

农业银行全年实行存款利率一浮到顶的政策,更加实惠!

利率/期限	3月	6月	1年	2年	3年	5年
央行基准利率	2.60%	2.80%	3.00%	3.75%	4.25%	4.75%
例:存款10万所得利息	650元	1400元	3000元	7500元	12750元	23750元
农行定期利率	2.86%	3.08%	3.30%	4.125%	4.675%	5.225%
例:存款10万所得利息	715元	1540元	3300元	8250元	14025元	26125元
农行定期多利息	65元	140元	300元	750元	1275元	2375元



支付宝悄然布局线下支付

没有大肆宣传 没有营销推广

不需要刷卡,不需要签字,全程无现金,只需要把手机拿出来,让收款员拿着扫码枪对准你的支付宝付款码扫一下,支付环节轻松完成。

目前,已有全家、711、好德、可的、联华等多家深耕长三角地区的便利店及中小型商超正在成为支付宝通过扫码支付征战线下支付的第一块试验田。

一位接近上海杉德支付人士透露,杉德正在和支付宝合作,在支付宝进入各种“知名连锁单笔金额较小的商户”中负责支付宝各种机具的维护布放,以及商户引荐。而杉德并非支付宝唯一的合作方,“还有不少第三方支付公司在和支付宝谈,支付宝给到各家第三方支付公司的回佣在千分之三到四个点,第三方支付参与的热情很高,估计不久就会定下来。”

不过,一个简简单单的支付宝“付款码”背后,万千支付生态正在悄然改变。“比预期中要快很多”,接近央行人士称央行一直密切关注其发展速度及市场对其的接受度。

没有硝烟的战争
没有战略合作签约,没有新闻发

布,没有营销推广,也没有大肆宣传——支付宝这一盘大棋下得悄无声息。“一方面直到现在央行也没有正式松口说二维码支付要重启,另一方面,对于阿里来讲,在颠覆整个传统支付模式的一盘大棋中,目前还处于用户消费习惯的培养阶段,所以现在的策略是先找一些小的试点做起来。”一位接近支付宝的人士透露。

同与便利店合作一样,9月15日,支付宝钱包与上海第一大出租车公司强生出租联合宣布达成战略合作,强生出租旗下1.2万多辆出租车将全线支持支付宝钱包付款,支付宝给予司机及用户扫码支付补贴。“如果你是常用用户,可能会选择你最常用和最近一次使用的资金渠道,比如你刚在电脑上用网银付款,那下一次扫码会默认网银付款。”来自支付宝的人士确认,“但是普遍的情况下,扫码扣款的默认路径选择优先级依次为余额宝、支付宝余额,在支付宝体系内没有余额的情况下,再从支付宝绑定网银账户扣款。”

这意味着,尽管商超购物为线下消

费行为,但所有的支付环节都将在线上通道进行,不与银联发生关系,而如果采用的是余额宝和支付宝余额扣款,甚至都不与银行发生关系,整个支付行为将在支付宝系统内建立闭环。而支付闭环一旦建立,且当构成足够大的体量时,线下消费大数据将为阿里巴巴所一手掌握,银行卡、银联都将被隔离在阿里亲手打造的数据帝国之外。

目前来看,无论是合作伙伴的选取还是商户点的拓展都颇具深意。有了杉德的“引荐”,长三角一带的商户拓展无疑会顺畅很多。根据一位业内人士的信息显示,发生在杉德拓展的商户上的支付交易,杉德将获得交易千分之四的手续费。

千分之四对第三方支付有多大的吸引力?以刷卡费率最高的餐饮行业为例,按照银行卡收单管理办法规定的“721”分润比例,1.25%的手续费中20%归属第三方支付,则只有千分之2.5。换言之,在第三方支付牌照泛滥、线下收单利润趋薄的前提下,千分之四的手续费在价格上具有很高的诱惑力。

线下攻坚之路

支付宝的线下攻坚之路走得颇为坎坷,更可谓“柳暗花明又一村”。

2012年3月19日,支付宝曾宣布推出物流POS支付方案,原定计划是在三年内投入5亿元,对POS机投放量也将达到6万台,基本覆盖一二三四线城市。在支付宝物流POS方案一如既往地遵循着阿里系“闭环”的逻辑,涵盖了刷卡收单、取件和签收录入等功能,配送员都可以以一个支付宝POS终端就完成

全部流程,刷卡收单后,还可以实现资金快速转账到电商和物流商的支付宝账户。这是支付宝首次布局线下支付,然而在交易过程中,涉及到银行、付款者支付宝账户、电商或物流支付宝账户,线下收单市场的推进并不如想象中那样顺利。去年8月,支付宝宣布退出了线下收单市场。

今年3月份,支付宝刚推出二维码支付,便被央行叫停。这一次,支付宝选择了低调。“现在不管是对余额宝还是支付宝充值,信用卡资金都是进不去的,需要把存款搬到余额宝。余额宝收益滑坡的情况下,是不是有那么多用户愿意把钱放进余额宝,支付宝的沉淀资金又能有多少,而一些银行对存款转移到支付宝的人口还存在限制,另一方面商户推广的成本也非常高,新型支付习惯的建立需要很长时间,银联联合数十家银行,花费十年时间才建立起信用卡的消费习惯,现在要从信用卡切换到扫码支付,不会那么容易。”一位银行人士说。

从目前的市场反应来看,80后、90后等年轻族群对扫码支付的认可和接受程度最高,随着年龄递增,接受程度趋弱。“从长远来看,未来的购买力和市场一定是以年轻族群为重心的。年轻人的购买力会越来越强,市场活跃度也会越来越高。因此年轻人的消费习惯一旦建立起来,支付宝的目的就打开了,整个收单局面也打开了。”一位支付专家如此评价。

有余额宝探索在前,扫码收单能否再度颠覆传统支付仍需时间给出最后答案。

理财知识 普通基民四条投基法则

大部分基民在投资理念、相关专业知识和实际投资经验、市场趋势研判技巧乃至心理素质等方面均无突出优势,如果再有专门的应对方法,亏多盈少,甚至屡战屡败也在所难免。掌握一套适合普通基民的投基法则,并在投基过程中严格遵守,基民的投基绩效便可显著提升。

第一条法则:根据自身素质及可用于投资活动的资金,明确限定拟投资基金的品种范围。

股票基金按照交易方式可分为能在交易所内进行即时交易的封闭式基金和只能在场外办理申购赎回的开放式基金。

由于普通基民大都为上班族,通常难以保证有足够的时间精力用以投资活动,所以对于诸如ETF之类需要每日关注交易状况的封闭式基金最好敬而远之。开放式基金也可分为主动型股票基金和被动型指数基金两大类。如果你在市场趋势研判方面具备一定能力,并且性格果断刚毅,能够在暴涨暴跌面前仍然保持理性思维,则可以投资指数基金、行业基金作为自己的拟投资范围。如果不具备这方面的素质,则只应该选择由理财专家负责管理的主动型基金。

第二条法则:根据自身条件,在表现优异的基金中选定适合的投资对象。

媒体报道或专家推荐的某些表现突出的基金特别容易激发起基民的投资欲望,但请务必小心,某些基金在某个特定阶段固然业绩出众,对你却并不一定适合。如某主题基金在2011年上半年曾经由2010年底的后50名跃居前三名,一个季度后又跌至149名。该基金之所以会如此大起大落,主要在于其重仓持有了一些只能阶段性受到追捧的题材股。由于普通基民无法知道这种题材炒作究竟能持续多长时间,所以显然并不适合。适合普通基民的应该是具备这样特点的基金:在牛市中也许并不出众,但在熊市中一定表现突出,长期持有,资产能够翻上数倍。如某基金设立之初沪综指为1556.53点,两年后沪综指跌破1000点时,该基金的净值却累计增长超过10%;2008年系熊市年份,该基金却跻身同类基金前三甲;如果自该基金设立时买入并持有至今,你的资产已获得超过四倍的增值。

第三条法则:在市场整体陷入恐慌状态时分批买入。

基民在进行某项操作行为前都会有各自的理由,但由于刚刚出台了某项重大消息,手中持有的股基已被深度套牢应该补仓,某些专家发表了某种看好后市的观点,周围的人们已经这样做了,甚至仅仅是由于内心的某种感受等。要知道市场从来都不会按照某些人的意愿运行,因而这都不是正确的买入理由。正确的买入理由应该是市场已经经历了长期大幅度调整,许多基民开始感到悲观甚至绝望,大部分基金重仓投资品种的内在价值被低估。

第四条法则:在市场陷入狂热状态时果断卖出。

许多基民并不知道手中基金究竟该在何时卖出,然而,由于市场总是在牛熊这两种状态间周期性地轮回,紧跟在牛市后面的熊市将可能无情地侵蚀你的资产,更由于识别牛熊这两种市场状态,就像区分盛夏与冬季一般容易,所以你的投资时间应是自牛市中初升期至牛市末期或熊市初跌期的整个过程。当发现市场开始整体陷入狂热状态,也就是意味着距离熊市再度来临已经不远时,果断卖出。

季末理财产品收益飙升背后的秘密

9月是年内第三个资金需求高峰,在“三节”及季末效应的推动下,一度沉寂的理财产品市场再次出现6%以上的高收益率,中小银行的发行热情尤其强烈。那么,为何每到季末都会出现理财产品的高收益狂欢呢?这背后隐藏了哪些秘密?

据银率网数据库统计,9月6日~12日,商业银行共发售了583款人民币非结构性理财产品,有20款产品的预期收益率达到6%以上,占人民币非结构性理财产品总量的3.59%。其中出现的超高收益品种为锦州银行发行的“7777理财创富025期365天VIP客户人民币理财产品”,预期收益率6.5%,这款产品的

投资期限为365天,投资门槛为5万元,仅在个别地区销售。

经验老道的投资者都会发现,每到6月、9月、12月的季末时点,都是理财产品发行量大增、收益率迅速拔高的“黄金时期”,而这又是为何种缘故呢?事实上,由于目前银行理财业务承担着配合银行表内外业务相互转换为主的角色,因此,理财产品的发行不可避免出现了季度效应。在季末、年中、年末等时点,商业银行因受存贷比限制以及对财务报表的美化需要,又处于自身盈利的角度,只得增加存款,扩大分母以降低存贷比。而刚刚申购或到期的理财产品就属于活期存款,恰好可以满足银

行扩大存款规模、应对存贷比指标考核的需求。这也导致每逢季末,都会出现月末冲高、下月初回落的现象。

虽然银监会、财政部和央行日前联合发布《关于加强商业银行存款偏离度管理有关事项的通知》,要求商业银行不得将理财产品的发行和到期时间集中在每月下旬,银行理财市场“冲时点”效应有望减弱。不过,仍有理财经理表示,随着三季度走向完结,在考核压力以及“十一”前夕取现需求较大的现实状况下,各大银行在9月下旬仍会面临一定的资金压力。因此,预计“十一”长假前,银行理财市场仍然会持续提升其揽储的力度,此举也将直接推动

银行理财产品在9月下旬迎来一波小高峰——无论发行量还是预期收益率,预计都会有所提升。

在多数投资者看来,不管银行出于什么目的,只要能保证理财产品的安全性,收益率当然是越高越好。而需要注意的是,部分中小银行为了使报表更加好看,会在募集期和兑付期的时点上做文章。所有银行理财产品都有一个募集期,多数都在3~7天,兑付期通常在2~3天。在募集期或兑付期时,客户的资金只能躺在活期账户中,这也会形成银行的活期存款,为存贷比考核做贡献。但在这段时间,客户只能拿到活期利息,无形中会摊薄收益。

启东农商银行
QIDONG RURAL COMMERCIAL BANK

<http://www.qdnyh.com>
服务热线:96008

银行承兑汇票贴现 9月“小易贴”活动

一、活动时间
即日起至2014年9月30日

二、优惠利率
贴现执行优惠利率年息4.68%(月息3.9%)

三、优惠对象
单张票面金额100万(含)以下、单户贴现总额不超过300万的(建筑、造船类企业除外)

下列银行承兑汇票为重点支持的票据:

- 科技企业签发、收受的票据;
- 农业生产资料生产经营企业签发、收受的票据,农产品收购、储运、加工、销售等环节的涉农票据;
- 中小企业小面额票据或企业间流转次数较高的票据;
- 符合产业投向的其他银行承兑汇票。

利率优惠、方便快捷、快速到账,专业的人士、专业的水准、专业的服务,启东农商银行祝您成功!

详情垂询启东农商银行各网点。

中国人保财险

人保电话车险投保专线

400 1234567

价格省 服务多 理赔快

私家车商业险 再多省15%

人保直销官方网站: www.epicc.com.cn

中国银行
BANK OF CHINA

中国银行企业网银 快捷结汇及跨境汇款

一、产品功能:

- 可以通过网上银行实现贸易项目外汇账户的直接结汇和跨境汇款。
- 服务时间长,企业递交申请不受时间限制,实现7*24小时受理业务的功能。

二、产品优势:

- 企业无需前往银行柜面办理结汇和跨境汇款业务,避免手工填写结汇和跨境汇款申请书的繁琐,减少了银行柜面的等候时间,大大提高工作效率。
- 可以实时查看汇率变动情况,自主选择结汇时间和价格,降低汇率风险。
- 可以在线查询交易处理的结果,数据查询更加透明、完整、及时。

联系电话:83323469、83312460

中国民生银行
CHINA MINSHENG BANK

南通分行
NANTONG BRANCH

民生银行启东支行理财一览表

(一) 高端款理财产品正在火热发售中,预期年化收益半年期6.4%,18个月7.1%,100万起。

(二) 每日型理财(当日购买当日起息,实时赎回实时到账):

产品名称	起点金额	起息日	预期年化收益率	发售期
天溢金(普通款)	5万	工作日 9:00-15:00 实时起息	3.90%	持续发售
天溢金(电子银行款)	10万		4.05%	持续发售
天溢金(高端款)	20万		4.05%	持续发售

(三) 1000元超低金额起点的智富计划产品正在发售中,半年期预期年化收益5.6%,一年期预期年化收益6.0%。

(四) 35天,2个月,3个月,4个月及半年期理财产品预期年化收益5.2%-5.55%。5万起售。

理财非存款,投资需谨慎! 地址:启东市汇龙镇紫薇中路521号,理财咨询电话:0513-83657000 83658607 83658630

证大财富
ZENDAI ZENDAI WEALTH MANAGEMENT

理财规划推荐

理财规划	封闭期限	预期收益率
证大季喜	3个月(90天)	8%/年
证大双鑫	6个月(180天)	9%/年
证大岁悦	12个月(365天)	10%/年
证大年丰	12个月以上	10%-12%/年
证大月收	12个月以上	0.85-1%/月

启东受理网点: 人民中路580号香格里拉商务中心706室

公司网址: www.zendaimoney.com

联系电话: 0513-83655713

公司简介

证大指证大财富管理有限公司(品牌名称:证大财富)由上海证大集团全资控股,是以满足客户的不同投资偏好,保障客户财富的稳健增长,达成客户预期的拟定财务目标为己任的专业财富管理平台。

稳定较高的投资收益

证大财富通过个人对个人的借资方式来进行理财,收益情况不会受经济环境影响,在股市等其他投资市场下滑和震荡时期,平台上借资活动反而会更为活跃,并且收益会有上升的趋势。