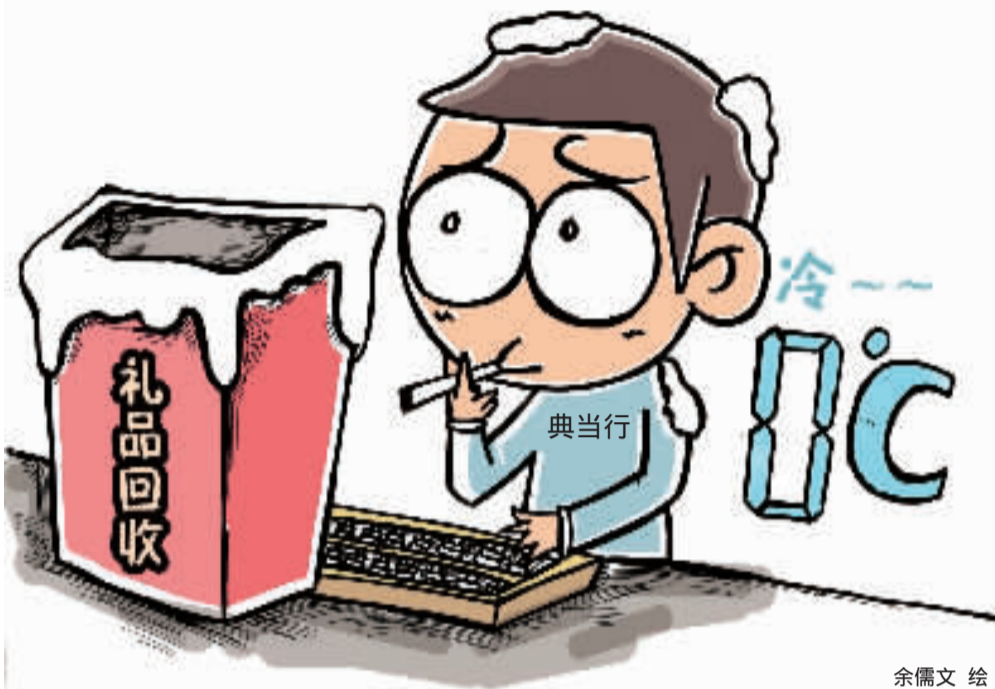


# 受“节俭过年”的影响 春节后典当行的生意冷清不少



余儒文 绘

春节过后,历来是典当行业务最繁忙的季节。不少白领和市民都会拿着不喜欢的年会抽到的奖品或用处不大的春节收到的礼品跑到典当行变现,但今年这样的旺季却未能如期而至。受“节俭过年”的影响,今年年会奖品明显少了许多,春节收到的礼品也少于往年,节后典当行办理变现业务的顾客较往年明显减少。

本报记者 沈梦雪

## 热门数码产品变现减少

在上海,到典当行里淘宝已成为很多时尚达人的“另类理财方式”,特别是春节过后,很多人会选择将一些自己不需要的礼品拿到典当行里“变卖”,当然也有很多人,选择去典当行里挑选自己有需要、价格又合适的“绝当品”。但是去年底“节俭过年”的大政策出来后,为了响应号召,不少企业都纷纷选择不开年会,一切从简,所以连带着来典当行变现的人都少了。

记者昨日从沪上多家典当行了解到,以往节后变现最多且购买最抢手的数码类产品是今年的最大冷门。往年各单位的年会后至春节这段时间,是典当行收当电子类和生活类绝当品的高峰时段,但今年我们收的这类绝当品却是寥寥无几,根本就无法跟去年比。”在茅台路上的恒通典当里,一位工作人员向记者表示,春节前倒是有一波小的高峰,因为出于年底融资需求,不少个体工商户和中小企业主前来典当房产、汽车,用于资金周转。而年后一段时间本应该是赎当高峰,出手典当的则是以个人礼品变现为主,但今年春节后这块业务明显不如往年。”

而位于闵行的一家联合典当相关工

作人员也向同样向记者表示,由于同样的商品,典当行里的绝当商品要比市面的商品价格低15%左右,因此近两年来有越来越多的年轻客户会在节后到典当行来淘货,主要以淘数码类产品为主。“但是节后我们这类产品还一个都没收到,面对一些来电咨询绝当品的客户,我们只能说再等等。”

## 春节期间黄金翡翠唱主角

少了热门的电子类和生活类绝当品后,今年春节期间传统的黄金、翡翠等绝当品成了销售主角。以恒通典当为例,该行工作人员告诉记者,该行在春节期间已售出一枚18K翡翠男戒,价格6500元,是一位女儿买来送给爸爸的60岁生日礼物,还有两条金项链,价格都在2000元出头。而目前在该行里,记者看到还有一个标价为3165元的99.99足金金龙摆件在等候买家。

业内人士告诉记者,黄金饰品因其具备保值功能,历来比较受欢迎。而且典当行里的黄金饰品价格也相对较低,而购买千元左右翡翠玉石的消费者,多是将其作为礼品馈赠亲友,当然也不乏在此选择购买名表或翡翠饰品的消费者,用于犒劳自己,全看个人喜好。

## 》记者提醒 办理典当的注意事项

不过,虽然去典当行淘宝尽显实惠,但也要注意风险。相关律师提醒,由于典当行的绝当商品一般是不退不换的,因此,消费者在选择购买绝当品时,也要精打细算,擦亮眼睛看看哪些绝当品是值得购买的。

另外,办理典当也要注意相关事项,如:当品持有者年龄需在18周岁以上,带齐身份证或驾照等身份证件;典当电子产品要带齐说明书、保修卡、配置单等票据;典当汽车、房产等大额物品时勿忘提前打电话咨询相关手续等。

## 央行发布 2012 年全年支付业务统计数据 银行卡、信用卡发行增速放缓

本报讯 记者 沈梦雪 昨日,央行发布了2012年全年支付业务统计数据。数据显示,支付业务量持续快速增长,社会资金交易日趋活跃,资金交易规模持续扩大。

其中,2012年全国银行卡、信用卡发行增速双双放缓。截至2012年末,全国累计发行银行卡35.34亿张,较上年末增长19.8%,增速放缓2.3个百分点;信用卡累计发卡量为3.31亿张,较上年末增长16.0%,增速放缓8.3个百分点;借记卡累计发卡量为32.03亿张,较上年末增长20.3%,增速放缓1.6个百分点。借记卡累计发卡量与信用卡累计发卡量之间的比较,上年同期略有

上升。另外截至2012年末,全国人均拥有银行卡2.64张、信用卡0.25张,较上年同期分别增长20.0%、19.0%。特别是北京、上海的信用卡人均拥有量远高于全国平均水平,分别达到1.47张、1.16张。

此外,在周二公布的2012年第四季度支付体系运行总体情况”中显示,信用卡逾期半年未偿信贷总额小幅增长,占期末应偿信贷总额比例略有下降。截至第四季度末,信用卡逾期半年未偿信贷总额146.59亿元,较第三季度末增加2.29亿元,环比增长1.6%。

## 》聚焦

# 沪上商业银行 将小微贷做成“大生意”

### 上海银监局:去年小微企业贷款增长逾千亿元

本报讯 首席记者 徐可奇 越来越多的沪上商业银行将小微企业贷款当作“大生意”。记者昨日从上海银监局了解到,截至2012年末上海银行业小微企业贷款余额为8353.92亿元,较年初增加1063.16亿元。上海银监局通过积极引进小微金融服务专营银行产生鲑鱼效应,而且大部分在沪银行的服务效率显著提升,一般在5个工作日内即可完成信贷审批。

## 鲑鱼效应: 引进小微金融专营银行

上海银监局表示,去年积极推动在沪银行业金融机构加强小微金融服务工作,上海银行业小微金融服务工作进一步完善。

截至2012年末,上海银行业小微企业贷款余额为8353.92亿元,较年初增加1063.16亿元,增长14.58%,比全市贷款增幅高出4.6个百分点。单户授信500万元以下小微企业贷款余额为975.51亿元,比上年末增加261.69亿元,增幅36.66%;小微企业贷款78794户,比上年末增加了20381户,增幅38.89%。小微企业的金融服务受众面得到大幅提升。

据记者了解,上海银监局积极引进泰隆银行、民泰银行、稠州银行等小微金融服务专营银行,通过它们的引领作用产生鲑鱼效应,提高上海银行业整体小微金融服务水平,同时积极引导原有银行特别是中小商业银行认清形势,制定清晰可行的发展战略,将小微金融业务作为自身转型升级的关键,在服务实体经济的同时,获得自身的科学稳健发展。现辖内银行均有

所行动,部分银行已积极响应,将小微业务列为其发展的重点。

为深化落实差异化准入政策,上海银监局鼓励金融机构从“网点走出去,客户层级沉下去,客户结构升上去,社区园区金融服务进得去”四方面形成新突破。沪上小微金融服务网点覆盖面不断扩大。截至2012年末,上海地区共有持牌小企业专营机构3家,专营小微企业分行3家,并有24家商业银行开设了160家小微专营支行,这些机构都贴近市场,贴近社会方便客户。

## 服务效率: 5日内可完成信贷审批

上海银监局相关负责人介绍,去年上海银行业整体小微金融工作在服务效率和融资成本两方面均有明显提升,辖内大部分银行均通过优化或重建小微信贷流程,加快了小微贷款审批和放款速度。大部分在沪银行可在信贷材料齐全的情况下,5个工作日内可完成审批。

其中,泰隆银行上海分行承诺“老客户三小时办结业务,新客户三天内给予能否办理的答复”,工商银行、民生银行、宁波银行、渣打银行(上海市)分行对小微系列产品实现2天完成审批。

另外,上海银监局指导上海市银行同业公会上线了“上海银行业小微企业信贷产品信息查询平台”。该平台现已汇集上海地区60家中外资银行341款小微特色金融产品,截至2012年年末,已显示超过4.2万人次进行过登录查询,此平台为小微企业融资提供了便利。

## 》关注

# 保险电话销售扰民屡禁不止

本报讯 首席记者 徐可奇 谈起保险电话销售扰民,不少消费者对此都感同身受。记者昨日从监管部门了解到,去年消费者投诉电话销售扰民问题的数量大幅增长,尤其是客户质疑个人信息资料来源。监管部门表示下一步要规范电话用语和销售行为,杜绝电销扰民现象的发生。

## 电话销售扰民难禁

记者从保监会了解到,2012年消费者投诉电话销售扰民问题617个,与去年同期相比增加601个,数量出现大幅增长的情况。其中涉及产险公司269个,涉及人身险公司348个。

据了解,电销扰民问题主要表现为:一是在投诉人明确拒绝购买保险或明确告知不要再拨打的情况下仍然多次重复拨打客户电话。

二是在客户未接电话、接通后不说话、表示现在忙不方便接听等情况下,继续多次拨打电话或发送短信,引起客户反感。

三是坐席人员未及时屏蔽号码,导致多个电销人员先后拨打同一人电话。

四是客户质疑个人信息资料来源,要求公司解释,坐席人员解释说明不得当,引起投诉人担忧和不满。

五是坐席人员语气态度欠佳。在明确

拒绝推销时,坐席人员会出现语气急躁、语言粗鲁、态度恶劣等情况。

对于这一问题,监管部门表示,下一步要健全完善电销人员管理制度,加强电销人员业务培训,规范电话用语和销售行为,杜绝电销扰民现象的发生。

## 人身险销售误导突出

另外,监管部门公布的数据显示,去年人身险公司销售误导投诉共计2979个,占违法违规投诉总量的85.28%,同比增长128.10%。误导投诉问题主要表现为:一是承诺高收益或不如实告知收益情况;二是将保险与其他金融产品进行片面比较,甚至故意误导成存款、基金或其他理财产品;三是代客户签字,隐瞒犹豫期、退保损失、保单期限等有关重要内容。

而理赔问题仍是消费者投诉产险公司的焦点,且上升幅度较大。据保监会统计,2012年产险理赔纠纷投诉事项共计5472个,同比增长356.38%,其中涉及车险的共计4948个。

理赔投诉问题主要表现为:一是损失核定争议;二是保险责任争议;三是理赔时效过长、拖延理赔等其他问题。双方因责任认定、价格争议产生纠纷不能达成一致意见时,公司采取消极态度,不积极回复、不主动协商解决,这是导致拖延理赔投诉的主要原因。