

银行忙揽储“冷”了基金销售

这让不少基金公司挺着急

本报见习记者 李栋



存款准备金率目前在21.5%的水平居高不下,而且有再次上调的预期,吸收存款成为目前各大银行最为紧迫的任务之一。11日,记者走访发现,目前烟台各大银行为吸收存款都在主打本银行推出的理财产品,而放缓了一些在银行代售的基金产品的推广。而银行作为基金主要的销售渠道,很多基金渠道经理都在忙着在各银行推广自身的产品,以求进一步拓展渠道增加基金的销售量。



某银行电子屏幕显示的理财产品销售信息。李栋 摄

银行主推自己的理财产品

记者在位于火车站附近的某商业银行的营业厅内看到,大屏幕上在连续滚动地播出该银行最近推出的理财产品信息,期限从7天到1年,预期收益率在3%到5%不等。一旁的理财经理正在向几位市民推荐几款理财产品。记者注意到,根据几位投资者的风险承受能力和资金能够使用的期限,该理财经理向他们推荐了几款不同期限、不同预期收益水平的理财产品。

在南大街上的一家国有银行,一位银行的工作人员也在向几位市民分析目前的市场行情、推荐理财计划,其中多是推荐本银行最近推出的短期理财产品或理财计划。记者上前询问目前购买基金应注意的问题时,这位经理告诉记者,最近市场不好,建议投资者暂时规避风险,不要轻易购买基金。“如果最近有投资计划,不

如买一点理财产品,风险小,比较放心。”

记者随后咨询了某银行烟台分行财富管理中心的一位理财规划师。该理财规划师说,大力推荐本银行理财产品而减缓对基金推荐力度,这其实是目前背景下,一些银行为了吸收存款而采取的办法。“购买了理财产品,就相当于增加了银行的存款额,而买了基金,存款就没有了。”

另外,该理财规划师向记者透露,最近一到两个月,烟台甚至周边很多地区,基金的销售都出现了一定的困难。目前烟台部分银行在面临吸收存款任务压力时,通常会采取一种方法,即由理财经理向投资者推荐两到三项投资计划,而在这几项计划中更加积极主动地推荐本银行的理财产品,强调理财产品的收益性和安全性,吸引客户的注意力。这样一来,

客户对基金产品的注意力便减弱了。

基金销售忙拓宽多渠道

由于银行是国内各大基金主要的销售渠道,因此银行对基金的销售力度,对基金的销售造成了不小的影响。该理财规划师说,目前国内基金销售份额的90%以上是在银行代销完成的,只有不到10%的份额由基金公司自销完成。这主要是因为银行的网点众多而可以代销几乎所有品种的基金,在转账和交易程序上也相对简单。客户不可能因为要购买几种基金而跑去各家基金公司,况且这些手续在一家银行的营业厅里都可以一次性完成。

银行销售渠道对于基金来说是至关重要的。由于近期银行对基金的推荐力度减缓,最近很多基金公司会很主动地定期派出渠道经理通过讲座等形式,借助银行向广大投资者推荐本公司的基

金产品。甚至,很多重大的基金项目发行时,基金公司的老总都会亲自出面到银行拓展渠道,试图建立良好的合作关系。“至于目的,肯定是想要银行多帮他们卖基金。”

第三方支付还不是主流

至于目前受到很多关注的基金第三方支付平台,记者采访了几位普通投资者,他们均表示没有听说过。

对于这个问题,该理财规划师告诉记者,从她个人的观点来看,基金脱离银行销售而采用第三方的支付方式销售,短期内不会成为主流。

因为首先无论哪一种支付手段最终都不会脱离银行柜台而单独存在,另一方面,银行尤其是国有银行作为百姓最经常接触的金融机构,公信力显而易见。“无论怎样,在银行这一渠道购买基金,还是投资者今后选择的主要方式。”

香蕉便宜了 销量却不见好

本报7月11日讯(记者秦雪丽) 近期,香蕉价格跌入低谷,产地最低售价每斤2毛钱,致使海南不少种植香蕉的农户拿香蕉喂猪,引起不少市民关注。11日,记者走访烟台市区各大农贸市场发现,香蕉价格大幅下降,销售价格最低达到每斤1.4元钱。

11日早上,在红利市场。一位姓李的商贩说,“香蕉现在每斤1.5元,比前段时间便宜多了。”在5月份的时候,每斤售价将近4元钱。随后,记者又走访了多家摊户,发现香蕉价格大都在1.5元到2.0元之间。在烟大市场的一处水果摊,海南香蕉售价也为每斤1.4元。

随着身价的下跌,香蕉的销量又如何呢?“现在价格虽便宜,但销量却并不高,有时一天连十斤都卖不出。”上乔西路附近一水果店老板介绍,现在天气炎热,市民们都喜欢买含水量高的水果。

香蕉价格为何疯狂掉价?据在烟台市果品批发市场从事香蕉批发生意十多年的韩海山夫妇介绍,今年三四月份,香蕉价格高是因为当时北方水果还没有上市,香蕉是主角,随着北方水果的大量上市,香蕉也进入销售淡季。加之去年海南受灾,广东、广西、福建等地的香蕉扎堆上市,“价格与往年同期相比,便宜了不少。”韩海山说,从海南到烟台,运费至少在1.5万元左右,再加上包装费、人工费,赚不到几个钱。

只楚工商所搭平台 帮助中小企业融资

本报7月11日讯(记者秦雪丽 通讯员 孙贞贞) 面对央行的多次加息,贷款门槛的不断提高,“融资难”成为不少中小企业的压力。近日,烟台市工商局芝罘分局只楚工商所个私协会联合邮政储蓄银行建设路支行开展座谈会,为辖区的中小企业搭建融资平台,帮助更多的企业发展。

据了解,参加这次座谈会的企业代表有14家左右。邮政储蓄的工作人员为参会的企业代表讲述了多种融资方式,就中小企业关心的融资问题进行了一一详解,推出优惠措施帮助企业融资。

这个夏天,烟台车市有点冷——

个别日系车型最高优惠3万元

本报7月11日讯(见习记者李栋) 进入夏季,烟台地区的车市却显得有些冷清,虽有商家“火热”促销,但市场成交量仍出现一定萎缩。

10日,记者走访了位于机场路上的北京现代、一汽丰田、起亚等多个汽车品牌的4S经销店。虽然是周末,但几家4S店内前来咨询、看车和买车的市民却寥寥无几。在某日系品牌汽车的4S店,偌

大的展示厅里只有四五个市民在看车。该品牌的一位销售顾问郭芳告诉记者,最近一个多月以来,店里的成交量明显减少,人气也不如以前旺了。“四五月份的时候一天少说也能卖出四五辆,多的时候八九辆也算正常,但自从进入夏季以来,则经常会出现一天销售额为零的情况。”其他几家4S店内的情况都很类似。

相对地,各商家的促销活动

如火如荼地展开。在机场路几家4S店,均有降价,买车送保险、GPS导航仪等各种优惠活动正在店内举行。而一家车行正在举办2011款某日系车最高优惠3万元的活动。

商家促销活动丰富,为何市民购车热情却如此冷淡?一家烟台本地的汽车销售服务公司的陈经理向记者解释,夏季历来就是车市淡季。买车是件大事,需

要多方比较和咨询,很多市民不愿意顶着大热天跑去一家家比较。此外,更为重要的是,烟台在每年4月份和9月份都会举办大型车展,很多购买力都在春秋两季或被提前或被延后表现出来。这就造成了两次车展的间隔期内,市民消费的短暂空白。而小排量车购置税优惠取消、油价高企等其他因素也对车市产生了一定的影响。

实惠天天有 便宜天天剪

本报“剪便宜”报角广告火爆征集中

即日起,《齐鲁晚报·今日烟台》在报耳位置推出“剪便宜”报角。读者凭报角可以享受打折、抵用等多种优惠。

小小一角,在商家与读者间架起互动的桥梁,轻松一剪,享受超值优惠。

为了让更多的商家共同掀起一场优惠风暴,让更多的读者享受到实实在在的优惠,“剪便宜”报角面向广大商家公开征集。

本报“剪便宜”报角广告优惠信息主要包括: 各个商家的打折信息、凭券领奖、抵用现金等。

征集的商家范围主要包括: 餐饮、酒店类、旅游类、商业类、家电类、家居建材、教育培训机构类、通讯类、美容保健类等。

咨询电话: 6630821 13808903393

QQ群: 50102795

