

CPI高涨

农行短期理财产品“受宠”

随着我国进入加息通道,通胀预期与加息预期的并存让许多市民不甘心让钱躺在银行承受“负利率”的吞噬,于是收益远高于活期利率并便于资金周转的短期银行理财产品进入了投资者的视野,成为许多投资者的“新宠”。

记者在采访中了解到,今年以来,一直致力于满足客户需求的农业银行,高度重视理财业务的发展,不断推出多款收益稳定、周期灵活的理财产品,受到客户的青睐。农行理财产品线丰富,可以满足不同类型客户需求。

“本利丰”理财产品

“本利丰”理财产品是由农行发起的,以农行已投资于银行间债券市场和货币市场的金融资产为支撑,向公众发售的具有较高收益的人民币理财产品。该产品

通过专业的投资理财和风险管理办法,在风险可控的基础上,为投资者提供相对较高的收益。该产品分为保本保收益型和保本浮动收益型两种,适合风格稳健,愿承担较低风险的个人投资者和对公投资者。

“安心得利”理财产品

“安心得利”理财产品主要投资于优质企业信托融资项目,银行间债券市场的国债、央行票据、金融债、回购、高信用等级企业债券、银行存款及优质企业资金信托计划等。该产品流动性强,产品投资期限多样,分为7天、14天、28天、63天等,不同期限组合有效满足了不同客户对资金流动性的要求。同时,期限较短的特点可满足有大额资金往来或资金短期闲置不用的客户对于资金流动性的需

求。适合包括谨慎型、稳健型、进取型和激进型在内的所有4种类型个人投资者和企业投资者。

“安心快线”理财产品

“安心快线”理财产品是由农业银行自主发起的超短期开放式理财产品,以农业银行投资于银行间债券市场、货币市场和优质信托项目等金融资产为支撑,向公众发售的具有较高收益的非保本浮动收益理财产品,投资者可根据需要,在产品存续期内自主的赎回或申购此产品。该产品是开放式理财产品,提供1天、7天、14天、21天、28天等多个超短期选择,在开放期内可以申购、赎回。帮助投资者灵活调配自己的投资资金,从容选择,及时获取投资收益。同时具有安全适度的特点,通过合理的资产配置安排,在

追求灵活投资,随时收益的同时有效降低风险属性,总体属较低风险产品,适合包括谨慎型、稳健型、进取型和激进型在内的所有4种类型个人投资者和对公投资者。

“汇利丰”理财产品

“汇利丰”理财产品:由农业银行提供的与利率、汇率、商品价格、股票指数或信用体信用状况挂钩的产品,农业银行向客户提供保证本金的承诺,客户通过承受一定的利率、汇率、商品价格、股票指数或信用体信用状况风险来提高资金收益。产品分为保本浮动收益型和部分保本型两种。风险程度为低至中等。同时面向个人投资者和对公投资者。

据记者了解,农行已通过对外网站(网址: http://

www.abchina.com)介绍理财产品信息,投资者可通过登录农行网站、拨打农业银行全国统一客户服务热线(95599)或到营业网点等途径及时查询,所有经授权的农行营业网点均可签约购买。

农业银行青岛分行的理财经理向记者介绍,个人投资者可持本人有效身份证明,凭在农业银行开立的借记卡、综合理财卡、活期一本通或结算账户,前往营业网点前协议购买。首次购买农行理财产品的,还需要填写《个人投资者风险承受能力评估问卷》,并根据评估结果购买适合的理财产品。

企业和机构投资者需要在中国农业银行营业网点开立账户并签订购买协议。认购理财产品时,需要填写委托书在开户营业网点认购。

兴业全球基金二季度报观点

伴随基金二季报新鲜出炉,如何布局下半场成为各界关注的焦点。兴业全球基金在日前出炉的二季度报中表明了市场观点:中期谨慎。局部行情中自下

而上选股、价值投资首推成长、债市引力凸显。

关于三季度行情,兴全可转债基金掌门人杨云在季报中表示:“三季度我们认为影响最大的因

素仍是物价和基于此基础上的政策选择。”目前我国正处于后金融危机时代的过渡时期,债市可能迎来较好的投资时机,投资者可通过保本基金来把握机会。

华泰柏瑞房伟力:中国ETF将迎来跨越式发展

华泰柏瑞副总经理房伟力26日在上交所交易基金(ETF)投资培训研讨会上表示,诞生近7年的中国ETF,正谋求打通任督二脉迎来跨越式发展。自2004年以来,我国的ETF发行数量也逐年提升,但总数仅占全部公募基金数量的3%,

而海外成熟市场可达到20%以上。房伟力指出,ETF有望成为券商与基金合作的核心业务之一,事实已经证明,如果一家营业部有几个甚至一个能活学活用ETF投资策略的客户,其交易量就可能占到半壁江山。

方正金泉友3号集合资产管理计划正在发行

近日,实际利率为负的中国投资市场,又遭遇股市下跌,投资者急需新的理财工具保值增值。在“方正金泉友1号”取得优异业绩后,方正证券正在发行“方正金泉友3号”集合资产管理计划,投资者可通过中信银行全国网点以及方

正证券各营业部参与该计划。

方正证券资产管理业务分管领导杨广明表示,作为“抗通胀”利器,“方正金泉友3号”不仅要实现正收益,更要帮助投资者赢取高于CPI涨幅的收益。

方正证券的信心源自于经济

与政策多变下精准的择时能力。“方正金泉友3号”,在股市下跌时可将不超过95%的份额投资于固定收益类资产,获取稳健收益实现资产保值,也能在市场向好时调整资产结构,将不超过70%的资产投资于股市,获得市场反转收益。

规避通胀风险

保本基金成资金“避风港”

国金证券基金研究中心报告指出,从国内保本基金7年来的运作可以看到,保本基金表现出低风险特征,在弱市下退可安心保本、牛市下进可适当分享股市收益。据悉,金元比联此次推出的保本基金已是其管理的第二只保本基金,保

本期大盘下跌46.5%,而基金收益率为3.45%。金元比联之前的保本产品均在市场大幅下跌期间取得了不错的收益,基金管理人经历了牛熊考验,在目前的震荡环境中或将更加游刃有余,值得投资者重点关注。

小卡片拓展大空间

光大银行打造“创新、文化、品质”理念

小小信用卡,蕴含着巨大的发展机遇和空间。

截至2010年底,国内信用卡发卡量达到2.3亿张,比上年增长23.96%,活卡量为13.158万张,比上年增长37.42%,活卡率为62.31%,比上年高10.71;我国信用卡跨行交易金额为5.11万亿元,比上年增长46%。国内信用卡市场从1985年起步发展至今,信用卡已经从少数精英阶层走向大众,成为居民日常生活中最主要的非现金支付工具。

如何用小卡片拓展大空间,走出一条差异化的发展道路,成为各家商业银行积极探索的共同课题。

“创新、文化、品质”就是这把金钥匙,光大银行用它成功打开了那个小卡片背后大世界,拓展业务空间,创新盈利模式走出了一条独具特色的“更有内涵的发展”之路。

实现客户结构不断优化

光大银行信用卡业务发端于2004年,是国内较早开展信用卡业务的股份制商业银行之一。已累计发卡突破1000万张,成功跻身国内信用卡行业第一阵营。

截至目前,光大银行发行了多达40余款个性鲜明的信用卡产品,涉及文化、公益、运动、时尚、家庭、通信等不同领域。

据悉,该行通过客户结构

的不断优化来大力开拓市场,其中,通过优化进件渠道、客户生命周期管理计划和卡片升级等活动,实现了信用卡中高端客户比重显著提升。

早在2010年,该行信用卡中心围绕客户价值计算及分析,完成了客户价值分层项目研究开发。基于对客户特征分析、客户价值与行为细分,以及应用模型的构建,完成了对该行信用卡客户的全景分析,并以此为依托,形成客户分析指标体系,将收入、成本细项指标分摊到客户个体,结合客户的交易行为特征,对信用卡客户进行分群,有效测算我行客户贡献情况。

光大银行信用卡相关负责人表示,“在客户价值分层的基础上,光大银行通过发布星级渠道营销指引,不同星级对应不同审批通过率,在提高审批通过率的同时引导销售人员主动寻找价值贡献较高的优质客户;对现有进件渠道进行优化调整,每一渠道单独制定进件标准及执行规范,实现客户结构调整和优化。”

记者从光大银行了解到,该行信用卡不断创新业务模式,在国内首家建立以数据仓库为基础、以商业智能为核心的科学决策支持体系,运用先进的数据仓库、数据挖掘、OLAP(联机分析处理)和决策支持技术,通过客户价值分层、客户生命周期管理计划、营销活动管理平台等项目以及各类预测

模型,对客户交易行为、价值度等进行细分。

推进大零售资源整合

2009年,光大银行正式提出“大零售”概念,并围绕这一理念进行资源整合;信用卡业务作为银行业务的重要分支,自然在“大零售”概念下扮演重要角色。但由于借记卡和信用卡产品的操作系统、业务流程是完全不同的,整合难度很大。

但这一挑战对于光大银行来说,恰巧是摆在面前的一个机遇。

该行通过进行客户资源、服务体系、销售渠道、评价机制整合,信用卡业务不断推进与全行零售业务的一体化发展,不断改善零售客户的忠诚度、激活客户的贡献度。并且在客户资源整合方面,通过开展关联还款促销活动、针对优质存量信用卡客户的交叉销售等活动,从客户角度入手,提升了对客户的综合服务业务能力,充分挖掘客户价值,促进信用卡客户向大零售客户的整合。

2010年6月,该行推出了大零售业务整合重点产品——阳光存贷合一卡,以产品创新来实现业务、客户、服务等系列整合,该卡的推出被媒体誉为光大银行信用卡发展的里程碑。

这一产品作为光大银行零售业务全年战略重中之重,在

其大零售业务整合中发挥关键作用。这款以“新理念、新模式、新标准”打造的创新型银行信用卡产品,真正实现了储蓄理财与消费信贷的完美整合,不但能让持卡人的利益最大化,还可以获得极为便捷的用卡体验。其凭借其信用账户与借记账户联动的创新功能,抢占了市场先机,实现了该行零售业务从“做业务”向“做客户”的转变,并积极探索出了一条适合中国国情的信用卡发展和盈利模式。

截至2011年1月,该行创新产品阳光存贷合一卡发卡量已突破100万张。

同时,光大银行信用卡业务也创造了业内众多第一,第一家推出银联白金卡、VISA无限卡等产品,首创手机动态密码验证方法,通过改进增值服务、网点服务、电话服务、还款服务和用卡服务等,形成普金卡、钛金卡、白金卡和无限卡客户的差异化服务体系。

建立全面风险管理体系

风险管理是商业银行信用卡业务健康发展的核心。

据光大银行信用卡相关负责人介绍,近年来,该行信用卡中心积极引入国外先进的工具技术,在日常风险管理中,以统计工具和技术为基础,逐渐实现以资产分池技术为核心的资产组合,构建了完善的全面风险管理体系,确保了信用

卡业务的又快又好发展。

该行信用卡中心从组织、政策、流程、技术切入,按照贷前、贷中、贷后流程,对关键风险管理因素进行梳理,不断完善风险管理体系:一是加强贷前风险管理,风险管控前移至销售环节,防范风险发生;二是通过各类模型的建设与完善,加强贷中风险监控,及时发现各类风险;三是通过完善催收体系建设,加强贷后风险管理,有效降低风险造成的损失。

根据中国人民银行《2010年支付体系运行总体情况》披露,截至2010年底,股份制商业银行信用卡半年未偿信贷总额占期末应偿信贷总额的2.6%。截至2010年底,光大银行信用卡半年以上损失率1.22%,明显低于9家全国性股份制商业银行平均水平。在快速发展的同时,呈现出健康良性的发展态势。

值得一提的是,作为国内信用卡的开拓者之一,光大银行在国内同行业中率先引入ISO管理思想,以国际标准打造出清晰有序的业务流程,建立严密的管理机制,并于2007年12月正式通过了ISO27001信息安全管理体系国际认证,成为国内首家通过该项认证的信用卡中心。这也是该行信用卡中心继2006年6月通过CCCS五星级客户服务认证和2006年9月通过ISO9001质量管理体系认证之后取得的又一成就。