资金仍紧 银行理财大战犹酣

年末月底,各家银行发售理财产品的广告短信又是铺天盖地,理财大战犹酣;但银行月底高价“买”存款的盛况却已不再。

日前,7天抵押式回购利率略有回落而此前已连续5个交易日上行,但大额银行承兑汇票贴现率却已下跌了一个月左右。

“这种反常的‘两面’信号近期经常出现,表明银行贷款额度在一些方面有所放松,但金融体系内的资金仍偏紧。”某银行界人士分析说。

理财产品上演“跨年行情”

虽然短期理财产品发行受阻,但银行通过理财产品发行争取资金的脚步并未停下,而是以滚动型循环理财这种开放式产品取而代之。

仔细分析就会发现,目前销售的理财产品大多在12月31日左右到期,而且滚动发行使得到期日延续至明年元旦后一个星期左右。

银行界人士分析认为,让理财产品今年12月31日之后到期,那么31日这一天理财产品并未计入存款,所以截至12月31日的存款就不会大量增加,也就不会使得今年的存款基数过大,给明年的存款业务带来过大压力。理财产品资金的到账日通常是T+2,也就是说12月31日到期的产品要到明年1月2日才会转入客户账户,这期间算做银行活期存款,所以在元旦期间,由理财产品转成的存款就会如银行所愿大幅增加,实现存款“开门红”。

高价“买”钱不再

银行体系的流动性虽然紧张,但在监管和营销资金压力之下,高价“买”资金不再盛行。

在银行间拆借市场,资金利率仍在上涨。截至24日收盘,上海银行间同业拆放利率(Shibor)中,隔夜利率最终结束了连续9个交易日上涨的局面,微跌1个基点。但仍在3.9467%的高位,直逼4%大关。

尽管拆借利率普遍上扬,但银行似乎对高价“买”资金不再感兴趣。银行界人士告诉记者,又近年末,估计不会再出现银行花高价“买”存款的情况了。“现在实行的是日均存款比考核,不能冲时点了。而且监管部门抓得很严,一旦发现就可能对银行施行差别存款准备金率,风险太大了;再说,到年底了,银行的营销费用已经花得差不多了。大多数银行都给不出2%。以上的价格。”该人士坦言。

资金面仍不容乐观

“要是想申请房贷,你现在可以准备材料了。但现在还不是申请的时候。”某股份制银行人士透露,目前银行的信贷投放正从基本不放到开始慢慢放的转变中,所以申请贷款并没变得更容易。

中金公司指出,从11月前半月的信贷投放实际情况来看并不理想,不到10月份约6000亿元贷款增量的三分之一,10月份贷款反弹可能只是昙花一现。这也意味着全年达到7.5万亿元的信贷目标难度在加大。中金公司认为信贷投放下降的原因既有需求不足,也有供给约束的因素,但后者的影响更大。

实际上,存款流失已经成了银行资金紧张的头号“元凶”。据人民银行统计,10月份人民币存款净下降2010亿元,同比少增3618亿元。其中,住户存款净下降7272亿元,非金融企业存款增加860亿元,财政性存款增加4190亿元。

(高改芳)

相关链接

银监会叫停

1月期以下超短期理财

近期,银监会叫停了近半年来炙手可热的一个月及其以下期限的超短期高收益理财产品发行,以避免银行过度依赖短期理财产品揽存,造成存款在月初、月中、月末大幅震荡,诱发流动性风险。

银行人士分析,为满足市场对现金管理类产品的巨大需求,银行可能的应对之举是将同一系列的短期理财产品进行合并,形成可供客户自由申购赎回的开放式产品。

(经济日报)

◓延伸阅读

谁来“顶替”短线理财品

近日,为杜绝变相高息揽储,监管机构叫停一个月期限以内的银行短期理财产品的消息传出后,一个月期限内的银行理财产品在市场上销声匿迹。那么是否有其他投资品种可以作为其替代品呢?本报通过采访统计发现,货币市场基金或可一试。

货币基金:

全年收益率有望破4%

对于个人投资者,“傻瓜”式的短期投资,最方便容易的就是购买货币市场基金。今年是非常特殊的一年。由于央行采取了猛烈的数量调控政策,整个银行间的资金特别紧张,令货币市场的利率持续走高,这对于货币市场基金非常有利。

Wind资讯统计的数据显示,近期有多只货币市场基金的七日年化收益率达到6%到7%的水平。而从实际收益率来看,截至11月22日,在全部77只货币市场基金(A、B级分别计)中,有43只基金每万份单位的收益总值超过300元,也就是说,过半数货币市场基金的全年实际收益率已超过3%。其中业绩最好的广发货币B,目前已获得3.74%的实际收益率。

或许这与此前一月期银行理财产品普遍4%到5%的收益率相比,还略显逊色,不过,考虑到货币市场基金是一款纯活期的产品,灵活性和流动性远高于银行理财产品,这样的收益率水平还是非常可观的。而且在其他市场出现更好的投资机会时,投资者亦可以及时将货币市场基金转换为股票基金或者债券基金,更有利于提高闲置资金的使用效率。

打新股:

需挑时机挑个股

在大多数时候,“打新股”是一项风险低收益高的投资,因为只要股市不是大熊市,新股上市破发的几率还是比较小的。不过,在今年的市场上,打新股的收益率并非那么可观。Wind资讯统计显示,假设投资者在网上申购新股,且在上市首日以均价卖出,结合上市首日均价和网上申购中签率来计算,则今年打新股的平均收益率仅0.1471%。

这与二季度不少新股破发有关。在今年上市的259只新股中,有73只上市首日即破发,表现最差的庞大集团,上市首日开盘价即下跌20%,最终收盘时下跌23.16%。投资者还有一项难控的风险,便是中签率。6月2日上市的双星新材,创出史无前例的65.52%的高中签率,而上市首日均价下跌了12.90%,两项相乘,投资者若打中该股,则首日便亏8.45%。但无论如何,这样的数据仍然告诉我们,即使比直接买卖二级市场股票来得更容易方便,打新股也绝非稳赚不赔的买卖,而是需要挑时机、挑股票的高智力投资。

(一财)

用真诚沟通世界

——学习巴菲特佛罗里达大学演讲感悟之二

□周爱宝

在上一期专栏中,爱宝与大家分享了巴菲特持的观点,投资与做人很相似:雇用一个只有智能和精力,却没有诚信的人会毁了雇主。那个慷慨、诚实,能够实现他人利益、愿意分享成果的人才是你能依靠的。本期专栏将在这个话题上延伸一下。上周末,一位老总与爱宝吃肉串时谈了自己的烦恼:上级领导敦促他尽快解除自己副手的职务,因为主要指标没有完成。但他很纠结地问:一个部下对自己忠诚重要,还是有能力重要?

爱宝的回答是:一个人的人品最重要。其实,对领导忠诚,并不代表这个人诚实。现实生活中很多人媚上欺下,得到了领导的赏识,因为他的上级误认为这是对自己忠诚。那些对事业不忠诚的人,怎么会对领导忠诚?有权威调查显示,领导决策有50%正确的就是好领导了,70%正确的领导更是很少。可见敢于向领导提出自己不同看法的人并坚持的人,恰恰是对事业的忠诚,是对领导的诚信。一个职业经理人,应该以事业为导向用人,而不是以个人的好恶用人。一个没有工作思路,执行力差的人,只对自己上级惟惟诺诺的人,就应该把位置让出来,让有才能、有魄力的人上来,即使这个人不是那么“听话”。

有人会反驳爱宝说,你说的是一个理想状态。目前银行圈也好,保险圈上也好,不少领导很喜欢用自己的人。是的,你可以留意一下,那些业绩下滑严重,内部纷争不断的企业,内部一定是拉帮结派,一定盛行的是马屁文化,不是干事文化。其实,在市场经济下,如果企业的文化出了问题很快就从业绩上体现出来,其总部很快会做出反应的,这个职业经理人也很快会挪地方了,无需我们外人多嘴。这里想提醒那些只想踏踏实实干事的人,一定要选择那些诚信的领导,正直和胸怀是他们的特点,这样的领导能够保持一种开放的思维,能够接受各种新观点。

现在的不少成功人士继韦尔奇热之后,又开始乔布斯热了。并开始感叹没有产生韦尔奇和乔布斯的土壤了。乔布斯太高太远,爱宝还没有过多关注,但韦尔奇的书真读过。印象最深的是他跟任何一个人说话的时候,他把这个人当作全世界、全宇宙中唯一关注的对象,用真诚去沟通。爱宝只想问,我们在感叹这个世界、这个企业不如意的时候,你真诚地和这个世界,和你的同事交流了吗?

宝眼看金融
Tel: 13505416757 Email: abab669@sina.com
http://blog.sina.com.cn/u/1409496210

年底续保车险如何省钱

年底向来都是车险续保最繁忙的季节,第四季度以来,各家车险公司都铆足劲争夺年底的续保市场。续保车险如果只是简单的交费,延续保单,那么就把车险想得太简单了。我们不妨把每年的投保当作对保单的重新核查,看一下需要增加哪些险种,减去哪些险种。

新的一个保险年度即将开始,车主最好审视一下,新的一年家庭车辆用途是否发生什么变化,比如家里增加了什么成员,私家车从个人的代步工具变成接送妻子、孩子的专车。如果是这样,车主不妨购买车上人员险,为家庭新成员的出行提供保障。

有些险种也是有投保年限的,比如划痕险,有些保险公司规定三年以内车龄才能购买,有些保险公司则规定五年车龄以内。对于新车车主而言,购买划痕险还是相当有必要的,如果新车并未购买划痕险,在限制车龄的最后一年购买划痕险也是挺划算的,毕竟在处理新划痕的同时,车厂也可以将旧划痕一起解决掉。审视一下自己的车龄,车主不妨抓住划痕险的尾巴。

对于车险即将到期的车主来说,提前续保也是相当重要的。由于目前车险保单生效日期都是缴费投保后的“次日零时”,投保人也可以直接指定起讫日期。所以,车险续保想要保证能够不出现“空档”,投保人最好提前几天投保下一期保险。如果等到上一期保单结束的当天再续保,可能就会出现保险空档期。

(林劲榆)

◓财金资讯

银行卡发行累计超28亿张

信用卡逾期率提高

央行24日发布的《2011年第三季度支付体系运行总体情况》显示,截至第三季度末,我国累计发行银行卡28.06亿张,较第二季度末增长4.9%,同比增速较上年同期加快3.3个百分点。

但值得关注的是,当前信用卡逾期半年未偿还的信贷总额增长较快。截至第三季度末,信用卡授信总额2.45万亿元人民币,同比增长31.6%,较第二季度增加1467.99亿元,增长6.4%;同时,截至第三季度末,信用卡逾期半年未偿信贷总额106.52亿元,较第二季度增加7.23亿元,增长7.3%。

(辛华)

前10个月我国实现原保险保费收入超1.2万亿

中国保监会今天公布的最新统计数据显示,今年1月至10月,我国共实现原保险保费收入12223.72亿元,环比增长8.62%,但较去年同期下降了1.29个百分点。此外,前10个月我国原保险赔付支出3143.20亿元,同比增长26.155%,环比增长9.39个百分点。

前10个月,我国财产险原保险保费收入3795.70亿元,同比增长17.65%,环比增长9.23%。但与财产险同比环比皆增长不同,前10个月,人身险原保险保费收入8428.01亿元,环比增长8.34%,同比却下降了7.96个百分点,尤其是人身险中的寿险保费收入,同比降幅更是高达9.46%。 (张兰)

你想持续稳定地赚钱吗?

什么行业能持续稳定地赚钱呢?这是吴先生苦苦追寻的一个问题。吴先生以前是做机械配件生意的,前两年这个行业特别火,但从爆发全球金融危机以来,生意越来越不好做。平时特别关注报纸、网络等媒体,希望能从中找到受外界因素影响较小的行业,但一直都不甚理想。

直到有一天,他去朋友干洗店有点事情,一上午的时间,看到店里取送衣物的顾客这么多,跟朋友细细一交流才知道洗衣业利润竟然这么高,平均利润空间高达80%。洗衣服务的单笔交易金额低,且顾客愿意预先付款,不存在呆账、滞账的情况;产业变化性小,风险低,它不像哗众取宠的流行性商品,或价格昂贵的奢侈品,只要消费者每天都要穿衣服,不管市场经济怎样变动,洗衣店的生意都可以永远持续下去,一年比一年生意好,使投资风险大大降低;洗衣业不像其它行业,必须先备货库,储放在仓库,再销出去,卖不掉就要丢掉。因此,洗衣业不会积压资金,更没有存货损失。这和吴先生以前所从事的行业有很大的区别。他决定把投资方向锁定在干洗业。

考察了很多干洗品牌,他最终选择了加盟国际知名洗衣连锁、山东干洗业第一品牌——朵拉国际洗业公司。自开业以来,吴先生用心经营,短时间便收回投资,利润稳步上升。在朵拉洗业公司的协助下,成为金融业、银行业等行业的定点团体洗衣单位,现在每天衣物输送线上都是满满的。

吴先生非常庆幸自己当初选择朵拉国际洗业公司。他现在积极向朋友们推荐朵拉,希望身边的朋友们也能快速加入赚钱的行列……

寻 找
共同创业的兄弟姐妹
好项目 大品牌
投资少 收益高
朵拉国际洗衣连锁
咨询电话:0531-86117788
400-8095-777