一季度银行理财收益率缩水

城商行理财产品有亮色

数据显示，今年一季度，银行各期限理财产品平均预期收益率全线缩水，仅一年期以上理财产品较2011年四季度增长1%。数据还显示，尽管今年一季度，国有银行、股份制商业银行、外资银行发行理财产品数量普遍下滑，但是城商行理财产品数量却猛增。

在预期收益率下降的同时，银行理财产品总量环比也出现负增长。但是，城商行的发行量却一枝独秀，环比增长1631.3%。

收益率普遍缩水

据银率网最新发布的今年一季度发行理财产品预期收益率统计数据显示，投资期限在一个月以内的理财产品平均预期收益率为3.9%，较2011年4季度下降0.2个百分点；一至三个月期为5.0%，下降0.1个百分点；三至六个月期为5.3%，下降0.1个百分点；六个月至一年期为5.7%，也下降0.1个百分点。

唯一例外的是，投资期限1年以上的理财产品平均预期收益率为8.7%，较2011年4季度增长1个百分点。

银率网分析师认为，今年银行理财产品的收益率普遍走低的原因主要在于，今年央行下调了存款准备金率，信贷需求也发生了变化。随着市场资金面的逐步宽松，理财产品的收益率也随之走低。

如果继续下调存款准备金预期升温，理财产品预期收益率或将继续走低。3月份新出炉的数据显示CPI同比上涨3.6%，虽然CPI出现小幅反弹，但仍处于低位。目前来看中长期理财产品仍然是配置的重点。

在产品的投资方向上，银率网分析师认为重点配置是投资于债券市场以及货币市场这类稳健的投资。

城商行理财品数量增

数据还显示，尽管今年一季度，国有银行、股份制商业银行、外资银行发行理财产品数量普遍下滑，但是城商行理财产品数量却猛增。

据银率网数据库统计，今年一季度，国有银行、股份制商业银行、外资银行发行理财产品数量普遍下滑，分别环比下降20.2%、7.0%和91.1%。城商行则一枝独秀，发行理财产品1437款，占比26.2%，环比增长1631.3%。

其主要原因在于近年城市商业银行发展异军突起，越来越成为银行理财产品发行不可小视的力量。

“城商行发展理财业务的原始动力是吸引资金、稳定客户和保卫存款，但随着传统存贷款业务竞争压力加剧和利率市场化的逐步推进，越来越多的城商行感到了生存的危机。”普益财富研究员肖芳表示，“城商行网点少、分布范围小、产品销售受到限制，只有通过高收益来打品牌，吸引投资者。”

银监会和证监会对于商业银行上市有着较为严格的标准约束，在各种标准约束中，对于城商行和农商行等区域性商业银行来说最重要的一项则应是资产规模。因此，对这些银行来说，理财产品业务可以起到稳定客户和吸收资金的作用，有益于增加银行存款规模，不仅可以满足贷存比等监管要求，还可以通过合理合规的资金运用，起到促进资产规模增加的作用。

据中国经济时报

润丰农合行获“守合同重信用”称号

日前，山东省工商局举行2011年度省级“守合同重信用”单位授牌仪式，授予润丰农合行2011年度省级“守合同重信用”单位荣誉称号。

这是该行多年来在合同管理、履约，保障员工、金融消费者权益，依法纳税，社会公益事业等方面工作的充分肯定。近年来，润丰农合行不断培育诚信经营文化，高度重视企业合同管理，持续强化内部信用管理，坚持以诚取信、以信立誉、依法治企，企业的市场竞争力、社会美誉度不断提高，走上加速发展的快车道。 **(张磊)**

光大银行电子银行提升客户体验

随着电子银行服务渠道的不断丰富、产品功能的不断完善，电子银行突破时空限制的服务优势和安全便捷的交易方式吸引着越来越多的客户通过电子渠道办理业务。2011年，光大银行个人客户80%的交易都通过电子渠道办理，电子银行已经成为大部分客户办理金融业务的首选。

电子银行服务相对于营业网点服务来说，客户自助操作的方式更加多样，渠道选择也更加丰富，但面对面的交流和沟通会相对减少。银行如何通过电子渠道服务给客户带来更加人性化、安全易用的服务体验，成为各家银行电子银行部重点关注的问题。

光大银行电子银行部自2007年成立以来，陆续完成了网上银行、手机银行、电话银行(客服中心)、ATM自助设备、短信平台、电子支付等电子渠道的统一管理。协同和整合的背后，则是给客户提供了更为易用、便捷的金融服务。

为了提升电话银行的易用性体验，光大银行不断优化IVR语音菜单，方便客户第一时间接入人工服务：客户致电95595客服中心之后，在中文服务菜单中第一个报读的就是人工服务，客户按“0”键就能进入人工，再也不用在客服电话中“绕迷宫”，业内唯有光大银行一家做到了这一点。

为了方便客户多渠道统一身份认证，光大银行推出了阳光令牌，满足客户的跨渠道认证需求。为了方便客户即时掌握账务情况，光大银行大力推进网上银行和手机银行服务，让客户轻松快捷查账单。新版网银提供了统一入口，系统自动判断客户类型，方便客户使用。阳光营业厅设计真人版大堂经理，通过简单的问卷了解个人的投资风险偏好，从始至终引导客户完成产品选择和购买过程。

手机银行新增iPhone、iPad客户端，即便客户没有光大银行卡，依然可以使用光大银行iPhone客户端的部分功能，便于客户日常理财。短信银行独创中文查询。光大银行客户如需办理常用的查询业务，无需记忆复杂的英文代码，直接发中文短信至95595即可实现。发任意文字到95595，就能收到中文查询导航菜单，查询方法随时掌握。

如果光大银行客户不小心把银行卡落在ATM机里，光大银行会主动给客户致电，告知客户如何取回卡片，此举开创了电子银行客户服务的先河。

各渠道互相协同，将客户合理分流，降低了单渠道的服务压力，也让客户感受到多渠道整合后，办理业务更容易了。

阳光财富 EVERBRIGHT WEALTH MANAGEMENT
Bank 中国光大银行 共享阳光·创新生活
95595

延伸阅读

怎样挑选银行理财产品

近年来，随着理财观念的深入，理财产品市场也异常火爆。理财专家建议，市民买理财不仅要看收益率更要注意风险，可从以下五个方面考虑，挑选出适合自己的理财产品。

市民购买理财产品，首先要看产品的类型。看它是保证收益型的，还是非保证收益型的；是固定收益型的，还是浮动收益型的。保证收益型产品是银行理财产品中风险最低的。非保证收益型产品的收益是浮动的，一般能给客户带来更多的回报。这种产品的风险要比保证收益型产品高一些。

其次，要看产品的挂钩对象，也就是投资方向、投资范围。如果投资者看好相关投资领域，或者受到某种限制，无法直接进行投资，便可以选择挂钩这些领域的理财产品。

第三，要看投资期限和资金到账时间。投资期限一般从三个月到三年、五年不等。一般来说，投资期限越长收益越高。此外，投资者在购买短期理财产品以后，在产品到期或提前赎回时，不同银行的资金到账时间不相同。

第四，还要看产品的流动性，注意提前终止权。有的银行规定投资者在购买了短期理财产品以后，无权提前终止(赎回)该产品，但银行有权提前终止该产品。如果投资者对资金流动性要求相当高，那么一定要注意这方面的条款，大多数理财产品约定客户是不能提前终止的。

最后，对于购买的时机，投资者应该尽量在月末或季末购买。 (人民)

山东大学管理学院

青年才俊管理技能培训班正在热招……

山东大学是一所历史悠久的著名高校，管理学院师资力量雄厚，有一批造诣高深和经验丰富的师资队伍。今年学院针对年青的经理们面对的管理知识和技能匮乏的情况，推出山东青年才俊“管理技能”培训班。旨在集中大中企业最具潜质的青年骨干、后备职业经理人，解决管理中的各种问题，快速从速……

授课方式采用教练式传授、案例分析、团队拓展、专题讨论、现场交流等方式，同时学员可参与不同行业的青年才俊们共同学习与交流，在学习中获得成就事业的人际网络。同时我院长期为企业量身定制各类培训课程

预约电话：0531—88565568 88565169

进入山大管院，轻轻松松拥有山东大学校友资源

同时EMBA位火热招生中 电话：0531-88561068 88561007
网址：www.glxy.sdu.edu.cn
地址：山东大学中心校区知新楼B210室 山东大学EDP教育中心

阳光财富 EVERBRIGHT WEALTH MANAGEMENT

光大银行最新理财产品资讯

产品名称	期限	参考年化收益率	起点	募集期	产品特点
月月盈	1个月	4.8% /4.9% /5.0% /5.1%	5万/50万/100万/500万	即日起-4月27日	滚动发售 随时预约 投资安全 收益稳定
双月盈	2个月	4.8% /4.9% /5.1% /5.3%			
季季盈	3个月	4.9% /5.0% /5.2% /5.4%			
半年盈	6个月	5.1% /5.2% /5.5%	5万/10万/100万		
九久盈	9个月	5.5% /5.6% /5.8%			

光大银行现金管理类理财产品活期宝是三方存管客户、信用卡客户、小微企业客户、基金定投客户理财配置首选产品，参考年化收益相当于活期存款5倍。
天天理财：闲置资金好管家
流动开放：当日计息 随时赎回 实时到账 无需预约
收益稳定：参考年化收益率2.5%-2.8%

风险提示：以上产品参考年化收益=投资收益-相关费用 预期收益不等于实际收益，理财非存款，产品有风险，投资需谨慎。 咨询电话：0531-81679399 详情咨询各网点

95595 www.cebbank.com
Bank 中国光大银行 共享阳光·创新生活