

银行信托理财收益率双降

下半年投资思路大换防

受市场流动性改善等因素影响,近期银行理财产品、信托固定收益类理财产品预期收益率出现明显下滑。业内人士普遍预测,银行、信托理财产品收益率下滑局面还将延续。因此,投资者今年投资思路需要更新,最好选择偏长期一些理财产品,大类资产配置上可多配置些不同的投资品种。

趋势: 下滑是大概率事件

近期银行、信托等理财产品预期收益率明显下滑,且下滑趋势延续将是大概率事件。数据显示,3个月以内银行理财产品预期收益率为5%基本绝迹。4月发行投资期限为1至3个月、3至6个月的理财产品平均预期收益率为4.7%、5.1%,均较3月下降0.1个百分点。而固定收益类信托产品也是一样,4月发行的固定收益信托产品收益率均出现不同程度下滑,如一年期(及以下)产品的预期年化收益率为8.33%,较3月下降0.06个百分点。

好买基金执行董事、首席执行官杨文斌认为,央行自去年

11月下调存准以来,货币政策一直保持了相对宽松,市场利率也随之下行,银行理财产品及信托的固定收益产品收益率双双下滑。这一趋势还将持续一段时间,因为宽松的货币政策方向并未改变,市场利率仍在下行通道。

对策: 适度增加长期品种

虽然目前银行理财产品收益率下滑,但整体收益率水平维持在高位,仍具备较强的配置价值。不过,投资者最好选择投资期限偏长的理财产品。

杨文斌表示,2012年是固定收益类产品的大年,银行理财产品以及信托中的固定收益产品,其收益率水平



都在相对高位,应该及时配置。并在流动性许可的前提下,多买一些期限长的产品,以锁定相对高收益。手上有闲置资金且较长时间不用的投资者,不妨优先考虑购买半年至一年或更长期的理财产品。

思路: 增加权益类资产投入

今年债市、股市等都表现较好,存有不少潜在投资机会。杨文斌认为,银行理财产品

和信托固定收益的配置价值还是有意义的,大多数投资者需要配置此类稳定保值资产。而对风险承受能力较高的人群来说,今年也可以多关注一些新的产品类别的出现,如宏观对冲、债券的结构化产品等。

此外,创新类理财基金、合格境内机构投资者(QDII)基金等值得投资者关注。创新类理财基金属于低风险,预期收益稳定的投资品种,可以作为银行理财产品的替代品,而创新的QDII产品能起到分散风险的作用。(方丽)

相关链接

金价暴跌银行由多翻空

看跌黄金类理财产品面世

国际金价自去年三季度触及1920美元的历史高点后大幅回落,近期随着欧债危机愈演愈烈,国际金价下探至1600美元,看空金价的观点逐渐增多,看跌黄金理财产品也由此应运而生。据了解,此类银行理财产品通过挂钩黄金价格,约定黄金价格下跌至某一水平,则可以获得相应的约定收益。

统计显示,今年设计的看跌黄金产品几乎都是结构化的保证收益型产品。这类产品根据不同约定条件设有高收益和低收入

益,不论金价变动如何,投资者都能获得一定收益,这在一定程度上降低了投资风险。目前,30至90天的黄金挂钩理财产品最高收益率多在5%左右浮动,但是也有一年期的产品预期最高收益率达到22%。

普益财富叶林峰表示,看跌型黄金类理财产品的出现反映了市场和机构对未来金价的预期,投资者在购买时要结合自己的判断来决定,对时点的判断尤为关键。

(姚波)

润丰农村合作银行

开展小微企业服务宣传活动

今年以来,润丰农村合作银行积极探索支持实体经济发展的新模式,积极创新信贷产品、担保方式和金融服务,不断加大实体经济和小微企业的信贷支持力度。为推动实体经济特别是小微企业融资难问题做出了积极贡献。

为进一步加大对小微企业的扶持力度,不断提升小微企业服务水平,4月9日至5月8日,该行利用一个月的时间在全行范围内集中开展小微企业金融服务宣传活动。该行通过LED显示屏滚动播放宣传内容、设置宣传展板及悬挂宣传海报等方式在各营业网点开展对小微企业金融服务的宣传。此外,该行还通过开展银企联谊会、银企座谈会等方式深入小微企业、专业市场,对小微企业金融服务产品进行现场推介宣传,收到了良好的效果。该行组织宣传人员深入槐荫工业园

区、晨光安防市场、中恒小商品市场、段店汽配城、七贤文化市场等30多家专业市场上门宣传,与客户代表座谈,宣传小微企业金融服务方面的特色产品——小企业信用联盟循环授信贷款、动产质押贷款、个人生产经营贷款等信贷,同时对网上银行、手机银行业务及国际业务相关内容进行宣传介绍。

在宣传推广过程中,该行以客户为中心不断强化宣传调查工作,成果转化及时转化为实际业务。针对小微企业贷款难、缺少有效抵押担保的情况,与市场达成合作意向,采取市场牵头担保、业户联保的方式开展业务,缓解小微企业资金紧张的局面。充分利用市场招商引资、业户整合的良好时机,优中选优开展信贷资金投放工作,推动小微企业健康发展。

(尹伟)

“芯”时代的银行卡发展现状

按照我国银行卡产业发展的总体规划,十二五期间以磁条为载体的银行卡将逐步被以芯片为载体的银行卡(即“金融IC卡”)所代替。中国人民银行提出“2011年打开局面,2012年扩大应用,2013年规模发卡”的目标,全力推动我国金融IC卡产业的发展。

我国金融IC卡应用现状

按照中国人民银行总行的部署,各级人民银行积极推动收单机构和第三方服务机构改善金融IC卡受理环境,大力开展金融IC卡行业合作等工作。截至2011年底,全国已累计发行金融IC卡2300多万张,可以受理IC卡的直联POS终端达到200多万台,非接触受理终端达到60多万台,全年实现跨行交易近1000万笔,交易金额近60亿元。进入2012年,全国金融IC卡交易笔数和金额显著上升,呈现出大幅增长的态势,以2012年2月为例,累计发生金融IC卡跨行交易

约200万笔,交易金额约20亿元。

金融IC卡产品前景广阔

金融IC卡作为芯片卡,具备借记/贷记功能和电子钱包功能,即不仅包含了现有银行卡的所有功能,又覆盖了其他行业卡的功能,支持接触或非接触方式使用,可方便地加载各种个性化应用。中国人民银行选择部分省市作为试点,开展金融IC卡在公共服务领域中的应用工作,以带动金融IC卡发行和使用,突出体现金融服务民生,发挥金融IC卡的拓展能力,促进金融信息化与城市信息化结合,让生活与消费“一卡通”,金融IC卡将在不久的将来给我们带来生活便利。

在交通领域,应用金融IC卡具有的小额、快速、非接触电子现金支付功能,推进金融IC卡在公交、地铁、高铁的应用。通过对交通领域终端受理环境的改造,使交通领域能接受金融IC卡刷卡乘车。目前,

宁波市民卡(金融IC卡)功能可涵盖社保、公交、出租等领域,贵州公交系统也实现了受理金融IC卡。

在劳动和社会保障领域,根据“十二五”提出的社会保障卡逐步实现“一卡多用、全国通用”的目标,在社保领域面向市民只发一张卡,能在全国网络中畅通无阻,应用领域涵盖劳动就业、社会保险、民政、卫生、公积金等,并且随着应用系统的建设和全国联网的实施,这些业务都将逐步通过网络来实现,这无疑将会形成政府、百姓、银行三赢的局面。

在移动通信领域,从技术层面上讲,与移动通信公司联合发行集传统通信业务和标准银行业务于一身的新型金融IC卡已成为可能。目前在宁波,已有3家银行发行了手机金融IC卡,发展前景非常广阔。

在医疗卫生领域,银行可以与医疗机构联名发行包含银行卡功能的医疗卡,除了支

付医疗费用外,该卡还可以记录病人在不同医院每次看病的病历、药方等信息,取代传统的病历本。宁波市民卡已于2010年5月在国内率先实现了兼具诊疗服务和支付功能,实现了自助挂号、自助付费、自助取单。

在行政管理领域,可以实现交通管理中的身份确认、追逃、交通违章罚款等功能。在便民服务领域,可以在加油站、便利店和文娱娱乐行业自由使用,也可以完成水、电、煤气等公用事业的缴费。该功能已在宁波实现。

金融IC卡应用可拓展到城市交通、费用代缴、社会保障、公共事业服务等领域,集成的功能涉及到老百姓的日常生活,串连了从走出家门坐车、就餐、就医、购物、娱乐等生活环节,让广大百姓充分体会到金融IC卡的安全、便利和快捷的特性,体会到一卡多用的好处。(王爱军)

服务在行,送您阳光

晴天,阳光普照。在这般干净的天气里享受阳光的服务,是一件乐事。2012年3月,中国光大银行获得了中国质量协会、全国用户委员会评选的“中国银行业客户满意度第一”的荣誉。5月,记者走访了光大银行多家支行。每一家支行给人的感觉,都充满惊喜。

行长站大堂

如果不是亲眼所见,我想我是不会相信行长当大堂经理的。

“您好,请问需要办理什么业务,有什么可以帮您?”一推开门,就有一位大堂经理迎了上来。记者在胸牌上看到,这竟然是一位副行长。

“您不在办公室办公,怎

么来跑大堂了呀?”记者忍不住的问。听到这话,这位“行长大堂”笑了起来,“这是我的职责所在呀。”这位行长介绍,行长站大堂,是光大银行阳光服务推出的“十项措施”之一,通过这种方式以更贴切地体验到客户的需求,服务的真谛。

跟记者说完之后,这位“行长大堂经理”就赶紧去为别的有需要的客户服务了,一点也没有领导的架子。

行长站大堂,这在很多银行都是没有的,记者不禁为光大银行此举喝彩。为这种魄力,为这样的担当,为这样的服务。

椅子显关怀

济南的夏天总是来得特别的早。在连续高温的轰炸下,银行里已打开空调,服务干净整洁自然不在话下,最引人注意的是等候区的紫色座

椅。“这个椅子很好。坐着不凉了,倚着靠背也挺恣儿的”,一位来办业务的大爷这么说道。

不同于其他各银行等候区的冰冷的金属座椅,光大银行营业网点等候区的座椅是厚实的绒布软椅,颜色则是该行标志性的紫色。这一举措,使得很多来办业务的客户夸赞不已。一位准妈妈夸道:“这比医院的椅子好。以前银行跟医院的座椅都是一样的铁椅子,不敢坐,冰凉。现在换了软椅,心里还挺感动的呢。”

一直以来,银行、医院等都会为客户提供座椅,方便等候,但椅子的舒适度问题很少有人在意。光大银行济南分行的紫色软椅,温暖舒适了所有等待客户的心。一把把椅子,不仅体现着光大人追求细节、追求品质的服务态度,更彰显了他们奉献客户、服务在行的宗旨。

举手显态度

举手示意,在银行里见到,是不是很罕见?

在光大银行,柜台员工对客户举手服务,已经成为一种习惯。每当叫号到一位客户时,柜员都会站起来,对着客户举手示意,一方面便于客户快速找到办理窗口,另一方面彰显员工对客户的服务态度。

一位光大银行的老客户说道:“刚来办业务的时候,觉得挺新鲜的,也估计就是个面子工程,没想到几年过去了,还一直保持着这种服务,非常好啊。”

自2009年始,光大银行掀起了一股阳光服务的热潮,举手服务就是这其中的一个体现。当看到有人善意的举手微笑的时候,也许,最初来办业务的急迫、紧张都会有所缓解吧。

举手,示意的不仅是对

业务的引导,更是一种积极的面貌,也是一份服务的心。

服务永在行

一直以来,服务都是国内银行业比较薄弱的环节,但这也是真正能够实现差别化、个性化服务并获得竞争优势的途径。只有那些在客户服务上契而不舍、孜孜追求者,将最终赢得客户,赢得未来。

据介绍,自2009年开始,光大银行即启动了“阳光服务”活动。该活动延续蕴含了两个方面的意义:一是对内服务,即正确处理管理与服务的关系,面向基层,服务基层,改善服务手段,优化服务流程,创新服务方式,提升服务效率,帮助基层排忧解难;二是对外服务,即树立客户至上的服务理念,一切以客户为中心,统一服务标准,优化服务流程,

建立健全客户服务体系,为客户想得更多,为客户带来与众不同的财富体验。

阳光服务,已经成为光大银行赢得客户、赢得市场、树立品牌的一件利器。该行业行长郭友曾说过:“从企业发展的角度看,只有走服务驱动的路线才能达到可持续发展。产品的存续是有周期的,而服务是可持续的,服务驱动型企业才能够以客户为核心,不断满足客户需要,形成差异化的竞争优势,培育成为核心竞争力。”

阳光在心,服务在行,这不仅是光大银行的服务口号,也是光大人一直践行的宗旨。我们相信,光大银行济南分行将继续为我们带来惊喜,带来更多阳光。(财金记者 王丛丛)