

中期理财产品收益率普遍过“5”

为跨过年终考核这道“坎”，银行力推中期理财

本报8月5日讯(记者 姜宁) 在经历了年中的钱荒之后,各商业银行的理财产品收益率逐渐回归到了正常水平。然而,在本周一各家银行新发售的理财产品中,记者发现,许多150天左右的中期理财产品收益率,较以往普遍有所提升,大多数高于5%。

“年中出现的钱荒,对各家银行的打击都非常大。为完成年中期的各项指标,银行也是频出奇招,各种‘买存款’的方法都用上了。这让银行耗费了不少钱,所以,为了在年终的时候不再出现这种情况,最近各家银行都把中期理财产品收益率提高了一些,吸引市民来买。一般是力推那些150天左右的产品。”一位业内人士说,在新发售的理财产品中,大多数银行的中期理财产品收益率较往常提升0.3个百分点左右,现在普遍高于5%,最高能到5.2%。

“从今天的情况来看,卖得还是比较好的,一天卖了4000万元左右吧。”一家股份制商业银行的理财经理说,特别是那些150-180天期限的中期理财产品,更受欢迎。“毕竟能多获得一些收益,而且中期理财产品有利于锁定未来利率,比那些忽上忽下的短期产品更有吸引力。”

一般来讲,银行在理财产品到期后,要再过一周左右时间,才会把本息付给投资者。这样一算,如果现在买了150天左右期限的理财产品,到期日应该是12月31日之前,而过一周再付本息给市民,那么这笔在地市分行的到期款,就能安然跨过12月31日这个年终揽储截止日。

“如果临近年终再揽储的话,那代价可就大了。现在只需要付5%左右的利息,可到了年终,可能就要付1%左右的日利率去‘买存款’了。”一位银行业内人士说。

此外,银行工作人员介绍,6月份通过短期理财产品揽储跨越年中时点,最近这批产品基本要到期了,所以银行也或多或少出现了钱荒的情况。“钱荒在短时期内恐怕不会解决,既然不想每月都来这么一次,那就只有通过鼓励市民买中长期理财产品的方法,让钱荒来得晚一些。”

股份制银行出招“抢”钱,四大行拆招反击

为争存款,商业银行“暗战”资金归集

本报记者 姜宁

“男人私房钱的噩梦”、“私房钱终结的利器”,对男人来讲,拥有这些绰号的“跨行资金归集”业务是他们不折不扣的魔。但对那些中小型股份制商业银行来讲,这一业务已成为他们伸手从国有商业银行口袋中拿钱的重要依仗。

“存款不好搞了,以前冲任务,随便找个合作的企业挪借点钱就可以对付过去,但现在经济形势不景气,企业更是穷得嗷嗷待哺。”这是6月末银行冲年中任务量时,一家股份制银行的副行长级领导发出的感叹。虽然存款不好拉,但任务量还是要完成的。于是,各大银行都把目光投向了市民的口袋。

在理财产品的收益率上大做文章,已经是股份制银行争夺市民存款的一种常规方式。但是,自去年招商银行推出跨行资金归集业务之后,这一切就开始悄悄发生改变。所谓“跨行资金归集”,就是将个人客户分散在不同银行、不同账户中的资金,通过网银、手机银行等方式,归集到一个中心账户的业务。

去年,招行刚开始推出跨行资金归集业务时,大家都认为它不过是一个噱头,什么“男人私房钱的噩梦”,什么“私房钱终结的利器”,连国有银行也没有引起足够重视。

但渐渐地,各家股份银行都认识到,这种新业务能顺理成章地把手伸进国有银行的口袋中拿钱,于是纷纷效仿。目前在烟台,除了招商银行,华夏、光大等各大股份银行也都推出了此类业务。

这一起初被当做“噱头”的新型电子银行产品,目前已成为各股份制银行“蚕食”国有银行存款业务的重要依仗。据了解,今年刚过7月,一些股份制银行的跨行资金归集业务量就已超过往年总额。跨行资金归集业务,在股份制银行中初见成效。



国有银行奋起反击 资金不是你想归,想归就能归

本报记者 姜宁

股份制银行靠跨行资金归集业务抢存款,国有银行打响反击战。

“有资金流入方,自然会有资金流出方。那些在跨行资金归集业务中处于弱势的国有银行,自然不希望存款资源白白流出,所以通过设立一系列‘门槛’的方式来限制资金流出。”一位银行界业内人士说。

“去年跨行资金归集业务出现伊始,我们工商银行每天归集上限是50万元,今年2月

份将每天的归集上限调整为5000元,到了5月份,直接停办了这一业务。”中国工商银行总行客服人员说,停办这一业务是因为存在“技术原因”等一系列可能存在的不安全因素。

中国银行烟台分行工作人员介绍,从今年6月份开始,接到总行通知,也暂停了跨行资金归集这一业务的办理,暂停的期限未定,理由和中国工商银行的如出一辙。“技术原因考虑,担心出现安全性风险。”

中国建设银行、中国农业银行的工作人员则说,现在依

然能办理跨行资金归集业务,具体的额度要根据归集行的要求而定。“现在虽然也有很多银行容忍自家的资金流到别家银行,但流出的日上限都不会高于5万元。”一家国有商业银行的负责人王经理说。

跨行资金归集业务是否安全?虽然身为国有银行的工作人员,王经理不得不坦言,这一账户系统基于央行的超级网银系统,安全性能确实不错,起码从来没听说过什么问题。“设立门槛,也只是防止存款流出的一个手段。”

国有银行发展大公司业务,股份制银行发展个人业务

看似“井水不犯河水”,其实暗战才刚刚开始

本报记者 姜宁

虽然国有商业银行非常抵制股份制银行把手伸进自己口袋,但并不表示他们不认同这一业务带来的利好。“资金归集业务分为对公业务和个人业务两种,股份制商业银行看好的跨行资金归集业务只是个人业务的一种,市场规模和前景尚不完善,我们国有银行自然瞄准了庞大的对公业务市场。”一

家国有银行的工作人员说。

对公资金归集业务市场究竟有多大?据了解,就在7月下旬,烟台一家大型国有商业银行的县域支行做成了一笔20亿元的公司资金归集业务。“对方是一家大型的油脂压榨企业,将它在国家各家分公司的资产自动归集到我们县域支行的账户上,虽然分公司账户都为零,但并不代表这家公司的各地分公司就不能花钱了,他们还可以继续花

钱,只是要从总行账户上划拨而已。”这家银行的负责人说。

其他大型国有商业银行也盯上了烟台各大企业,上市公司,打算在最近“拿下”,让他们成为资金归集业务的用户。

而对股份制商业银行来说,由于支行数量少,业务上不能像国有商业银行那样铺得很开,自然而然就只能把目光放在以跨行资金归集为主的个人业务上。“未来除了推出复合型

的理财产品以外,还会有多种金融工具的创新。这不是银行竞争的结束,而是暗战的开始!”一家股份制银行的营业部杨主任直言。

在股份制银行打开使用资金归集业务拉存款这一“潘多拉魔盒”的一刻,就注定了银行的存款市场将被搅成一个“遍布杀机”的战场。正如杨主任所言,这并不是竞争的结束,恰恰相反,这是暗战的开始。

▲市民正在翻阅资金归集业务宣传单页。

本报记者 姜宁 摄

股份制银行再出招 推出资集理财

国有银行反击后,股份制银行自然不能坐以待毙。

7月15日,光大银行发售了一款资金归集专属理财产品,期限在40天左右,预期年化收益率为4.6%左右,跟市面上的理财产品收益率相仿,比光大银行的普通理财产品收益率要高一点。

“其实都是噱头,就像现在的儿童专属、老人专属理财产品一样,和一般理财产品的收益率相比也不会差太多。”一位股份制商业银行理财分析师赵经理说。

光大银行客服人员介绍,资金归集专属理财产品只向那些办理过资金归集业务的市民推销,现在卖得还不错。“不是每周都有,期限也不固定,但是因为利率高一些,比较受欢迎。”

对于跨行资金归集业务是否应该被抵制的问题,银行业内人士大多站在自己的立场上发表看法。国有商业银行人士认为,这项基于超级网银的业务尚不成熟。股份制商业银行人士则反击道,随着存款利率市场化的放开趋势加强,跨行资金归集业务在未来必将有一个大的发展空间,如今他们已站在了时代的前沿和制高点。

本报记者 姜宁