

银行理财市场7月遇冷

短期产品预期收益进入3时代

7月,理财产品市场遇冷。数据显示,当月理财产品平均预期收益率持续下滑,一个月以内的短期理财产品跌幅最大,平均收益率已经跌入3时代。银行理财产品刚刚经历了一个月的市场寒冬,糟糕的是,这种寒冷在8月恐怕还得延续。

短期银行理财收益率进入“3”时代

银率网发布的数据显示,7月初预期收益率在5%至6%之间的理财产品占比达67.86%,到了7月的最后一周,该比例降至55.39%,且超6%的高收益理财产品仅有10款。7月末,4%至5%的理财产品发行量占比上升近10个百分点。

“以上海地区为例,7月末超6%收益的理财产品或将消失,银行理财产品的平均预期收益前景不容乐观。”银率网分析师说,随着固定收益类投资品种收益的进一步下滑,银行理财产品投资端很难找到收益较高的投资标的,导致银行理财产品的平均预期收益率不断下滑。

业内人士分析,造成理财产品市场增长收窄的原因首先是资本市场悄然变革,创新产品出现使得投资者选择多样化。“我们看到央行发布的社会融资总规模中,直接融资和间接融资方式占比发生了明显变化,直接融资占

比明显在上升。”业内人士介绍说,除了资本市场如股票、债券等这类直接融资方式之外,网络借贷、股权众筹融资等新型直接融资方式上升较快,共同挤占了原有银行理财市场一部分增长的空间。

此外防范金融风险积聚也成为市场增长放缓的原因之一,大部分银行为控制风险主动有意识控制了银行理财产品等表外业务,希望防范不良贷款增长规模的快速攀升,也影响了理财产品市场的增速。

宏观货币政策的走向也使得理财产品预期收益率发生改变。

“2015年上半年,人民银行一共进行了三次降准和三次降息,并通过公开市场业务连续进行了24次逆回购操作,未进行正回购。”理财师建议,投资者近期可配置中长期、高收益的银行理财产品,以应对平均收益持续下跌的趋势。

未来收益率超6%的理财或将消失

近日,中国电子银行网的监测数据显示,8月7日,在售预期年化收益率超5.3%(含)的全国性理财产品也仅有23款,皆为非保本浮动收益型。

业内人士介绍,从今年上半年整体环境来看,银行理财产品市场热度已经大不如前。银率网数据显示,2015年上半年银行理财产品发行总量回落,与去年同期相比增速大幅减缓。上半年理财产品发行量同比仅增长4.06%,平均预期收益率更是临界5%。从发行

银行来看也出现明显分化,国有银行和股份制银行开始减少封闭式理财产品的发行数量,而城市商业银行和农村商业银行则不断提高发行数量。

上述人士表示,目前国有五大行的中短期保本型理财产品收益率多已跌破4%,正式进入3时代。而且预测下半年银行理财产品的收益率还将继续下滑,尤其是保本类理财产品将受到更大的冲击。

银率网分析师也认为,随着股票市场配资业务的监管加强以

及银行加强控制该业务的风险,银行理财产品资金投资股票配资的资金量有所减少,伴随着固定收益类投资品种收益的进一步下滑,银行理财产品投资端很难找到收益较高的投资标的,导致银行理财产品的平均预期收益率明显下滑,未来预期收益率超6%的理财产品或将消失。银率网分析师认为,未来银行理财产品的平均预期收益率仍有一定下行空间,依然建议投资者配置中长期的高收益率产品锁定高收益。

(宗合)

汶上供电 自检20项安全工作

本报讯(通讯员 池宁宁 刘钦同) 8月4日,国网山东汶上县供电公司组织人员,对公司安全管理、消防等20项工作开展“自检”,深入查找工作短板,梳理完善工作机制,促进安全管理和建设水平提升。

活动前,该公司抽调各专业精干人员,并分成四个检查小组,从安全、质量、应急、治安消防四大方面着手,对安监部、营销部、调控中心、配网调度班等单位和生产一线进行了全面诊断。重点检查公司八级及以上安全事件的记录分析与闭环管理结果、安全活动开展情况、

各类应急预案准备及相应机制建设、各体系文件和支撑材料保存等20项相关内容。并详细检查消防控制室、机房,查看灭火器、消防栓等消防器材是否完好、消防通道是否通畅、电缆井防护措施是否得当等,还现场检验了消防器材维护保养情况。

此次检查,各组人员汇总检查结果,共分析梳理问题7项,同时举一反三,要求相关人员深入分析原因,明确责任人,细化工作措施,加大考核力度,限期整改落实,保持安全生产良好局面,推动公司安全管理工作再上新台阶。

首家农村金融消费维权服务站在济宁挂牌运行

本报讯(通讯员 蔡祥玉) 日前,嘉祥县何庙村、梁海村农村金融消费维权服务站同时挂牌运行,标志着嘉祥县依托农村助农取款点试点建立金融消费维权服务站工作正式启动,也标志着山东省首家农村金融消费维权服务站挂牌成立。

建立农村金融消费维权服务站,是济宁市金融协会按照《济宁市金融消费权益保护协会关于依托农村助农取款点建立金融消费维权服务站指导意见》的要求,实现服务下沉、触角延伸、搭建便民、利民、惠民服务平台的一项重要举措。

为确保试点服务站建立工作的顺利开展,济宁市金融协会制定切实可行的实施方案,对服务站建立条件、选址考察、运作方式逐项进行落实,实现服务站服务标志、工作职责、运作流程、服务规范、表格台账、咨询投诉渠道公示等标准“六统一”,建立起可持续、有特色的管理机制和运行机制。

嘉祥县农村金融消费维权服务站的建立,对进一步畅通农村维权渠道、保护农村金融消费者合法权益、提升嘉祥县金融协会的影响力必将起到积极推动作用。

建行济宁分行

“明星大堂经理”竞赛获佳绩

本报讯(通讯员 姜星) 在刚刚结束的建行山东省分行“明星大堂经理”竞赛活动中,建行济宁分行参赛选手张焯、侯庆志一路披荆斩棘、过关斩将,最终赢得了综合成绩第一名和第三名的好成绩。

本次“明星大堂经理”竞赛是省分行组织的面向全省大堂

经理范围的评选活动,旨在培养和树立大堂服务优质典型,活动分为笔试和面试两个环节,重点考察参赛选手专业知识、文明服务、现场管理和沟通应变等能力,共有来自全省的50名大堂经理参加了本次比赛。

最终济宁建行选手凭借扎实的综合素质和过硬的临场发

挥,勇夺综合成绩第一名和第三名。

本次活动也是全省大堂经理的一次集中大比武,济宁建行参赛选手准备充分、应对自如,完美展现了建行济宁分行大堂经理的精神风貌和专业素养,为进一步提高济宁建行服务水平起到了积极的推动作用。

济宁工行私人银行业务连续两季度跻身二级分行30强

本报讯(通讯员 张莹) 今年以来,工行济宁分行进一步强化私人银行业务“全行办、专家办”、“高管抓高端”,积极推进网点私人银行业务“点点有私”和“双线双破零”,私人银行客户基础进一步夯实,管理资产规模有了较大幅度提升,连续两个季度客户增量和管理资产规模增量双双进入全国系统内30强。

突出私人银行业务“专家办”。该行坚持对财富管理顾问队伍实行双周例会制度,加强财富管理顾问培训工作,激发财富管理顾问自我学习的积极性,不断提升自身专业能力。

同时过程管理,规范财富管理顾问日常工作流程,提高客户营销维护工作的精细化水平。同时强化多元化资产配置理念。上半

年,通过调整私银产品结构,为客户提供专业化资产增值保值管理方案,为客户提供多元化、多层次资产配置选择。

为加强日常管理,该行建立私人银行业务通报制度和问责制度,按周通报支行网点的客户和产品发展情况,鼓励先进,鞭策后进,全行形成争优进位的竞争氛围。

