

银行打响季末揽储战

多银行理财产品年收益率升“6”

季末揽储大战如期上演

本报9月29日讯(记者 姜宁) 又到季末,银行如期打响季末揽储战。三季度考核时点临近,市区各家商业银行理财产品预期收益率,都有了显著提高,特别是资金缺口较大的股份制银行,理财产品收益率更是水涨船高,基本都超过6%。

据了解,每到关键时期,银行就会通过发售高收益率的理财产品,来达到快速揽储的目的。因为收益率越高,吸引力越大,买的人越多,资金来得也就

越快越多。而每当揽储压力大的时候,银行都会亮出理财产品这一“利器”,是因为理财产品的受监管范围较小。一般短期理财产品的收益率都在4.5%左右,但是为了揽储需要,可以突然提高到6%乃至7%。然而定期存款只能在基准利率基础上上浮10%。相比理财产品,定期存款对市民的吸引力太小。

李经理是烟台一家股份制商业银行的理财经理,最近一段时间,因为忙于推广行内新发售的理财产品,已经半个多

月没有回老家看孩子了。“首先是理财产品发售量多了,因为季末任务期需要拉来更多的资金;其次就是收益率不停上升,半年期以上的理财产品收益率已从半个多月前的5.3%左右涨到了现在的6.2%。”

另一家股份制银行的理财师小杨说,今年三季度末的理财产品收益率高于往年。“虽然跟今年6月份那次没法比,但是相比往年同期,还是要高出1个百分点左右。现在行内的理财产品最高收

益率已达到7%。这已经很高了。”

此外,几大国有银行和其他几家股份制银行的理财产品收益率、每期销售额度和发售频率都有明显的提高,收益率大部分超过6%。

“不少市民在买理财产品的时候,将收益率高低当成挑选的唯一标准,其实这很盲目。”理财师小杨说,部分高收益的理财产品难免掺杂着“信托”的成分,但是许多市民并没有意识到这一点。



银行工作人员正在为顾客讲解理财产品相关知识。本报记者 姜宁 摄

高息理财产品频现,源于钱荒作祟

业内预测,未来季末年末,理财产品收益率都会维持在6%左右

钱荒问题 将长期存在

几家银行的中层领导介绍,这一次季末的钱荒压力没有6月份那么大,各家也都有了相应的准备,所以,这次季末考核不会再像6月份年中考核那样,显得那么仓促、狼狈。

但不可否认的是,钱荒问题一时半会儿还是难以解决。这一点从理财产品收益率上也能看得出。“以前到了年末考核期,理财产品收益率才会到5%这一水平,但是现在,一个小小的季末考核期,理财产品收益率就能达到6%以上,这说明时点性的钱荒问题依然存在,并将长期存在。”理财师赵经理说。

多位业内人士均认为,未来很长一段时间内,每到季末、年末,银行都将出现钱荒;而且随

着阶段性钱荒的出现,理财产品收益率也会频频提高,未来到了3月末、6月末、9月末、12月末四大时点,理财产品收益率都会维持在6%左右,甚至更高。

银行为啥 会出现钱荒

因为钱荒,银行大量发售高息理财产品渡过难关。有人不禁要问,银行为什么会出现钱荒?

一家股份制银行副行长级别的领导介绍,所谓“钱荒”,就是银行流动性资金不足,也就是说银行没钱了。“银行一旦没了存款量,就无法发放贷款,就无法支付到期的理财产品、存款本息。”

据介绍,银行钱荒源于:今年开始,中国人民银行不再对商业银行“开闸放水”注入资金。以

前,如果银行出现缺钱的情况,中国人民银行会临时“借”一部分钱给银行,帮银行渡过难关。但是今年以来,为整治金融环境,中国人民银行不再“借”钱给商业银行,各家银行就只好自己想办法找钱了。大量发售高息理财产品,正是钱荒背景下,银行自己找钱的一种体现。

钱荒会让银行 学会“过日子”

山东财经大学投资研究所所长、教授陈华认为,钱荒会在一定程度上帮助各家银行改善经营状况。“很多银行平常到了第四季度,会把全年的钱都用光。平常大手大脚惯了,就会出现钱荒。如今,中国人民银行松手不管了,银行会慢慢学会‘细水长流’,合理分配每月、每季度的资金量。”

本报记者 姜宁

不论是高收益理财产品的频现,还是产品创新脚步的加快,最主要的原因还是今年以来愈发严重的银行钱荒问题。“银行钱荒,所以就只好通过发售高息理财产品来渡过难关。”银行业内人士说。

在钱荒的时候,有时候单靠发售理财产品难以满足需求,银行还会通过一些别的方式来达到揽储目的,买存款、提高定期存款利率是另外两种较为常见的方法。

虽然已到了9月底,但是各家银行的钱荒压力并没有6

月末那么严重,所以买存款还不少见。“在今年年中的时候,银行都会几千万元几千万元地买存款,而且日利息相当惊人。”业内人士说。

据了解,6月份,1000万元的资金存一天,利息最多能到1万元,1‰的日利率相当惊

人。这也让银行在那次钱荒中破费颇多。

另外一种揽储方式——提高定期存款利率,也比较常见。目前,多家股份制银行都将中长期存款利率上浮到了最高水平。

本报记者 姜宁

银行“度荒” 还有别的办法

本报9月29日讯 中秋节已过,家电卖场促销的热度却没有过去,反而愈演愈烈。由振华电器17家门店同步启动的“十足能量,一次爆发”大促活动,将以超低的价格呈现给港城市民。

据了解,此次活动于9月30日正式启动,全品类参与。凡购买彩电、冰洗、空调、厨具、热水器、小家电、数码产品等品牌商品,享受振华电器和厂方双重让利。活动期间,购海尔家电凭发票即可注

册成为海尔会员,可享VIP会员礼遇。购海尔两件或两件以上家电即可享套餐赠品或等价购物券。知名家电直降优惠,彩电、冰洗、厨卫、小家电、数码产品等各品类主打商品最高直降50%。

振华电器相关负责人介绍,直降仅仅是优惠的第一步,为让市民感受到振华电器的超值优惠,购499元以下指定的生活小家电、通讯配件、办公商品及电脑配件买多少送多少。凡

在振华电器各门店当日单件购物满1588元,即可换购超值礼品。活动现场还有抽奖环节,凡在各门店购物的顾客,凭发票可领取兑奖卡,参与抽奖赢取iPad 4。

产品创新神速 谁都不敢掉队

最近一年以来,理财产品的创新脚步逐步加快,甚至可以用“跑步前进”来形容。

今年伊始,招商银行刚刚推出压岁钱专属理财产品的时候,同行业的理财师们都对这一新产品不甚了了。等招行继而推出“三八”理财产品之后,各家银行终于醒悟了:原来专属理财产品可以这么赚钱。从此之后,包括光大银行、华夏银行、招商银行在内的多家股份制银行,乃至国有银行都会在各种节庆的时候推出“专属”、“特供”理财产品。

后来,各家银行就开始了“军备竞赛式”的理财新产品推广期。从“理财夜市”到各种“宝”类产品,各家股份制银行乱战一通,谁也不肯放慢脚步从而掉队。

最近,各家又有了新动作。在业内看来,理财产品的最大“弊病”在于封闭式管理,也就是不到期限不能支取,这样就不能最大限度地吸纳社会资金。但是最近,一种开放式的理财产品不断在各家银行间推出。以一家股份制银行发售的产品为例,市民在持有21天之后就可以随时支取,但是存一天就有一天的利息。还有一些理财产品,甚至7天以后就可以随时支取。

投资公司电商 也来抢“饭碗”

虽然现今理财产品创新迅速,但是还有多种方向而来的理财产品,在和银行抢市场。在业内人士看来,银行界的理财产品销售压力一方面来自同业竞争,另一方面来自投资公司和电商的介入其中。

自去年以来,阿里巴巴等电商也开始“不务正业”搞起理财产品来。据了解,电商推出的各种“宝”类理财产品,对青年理财者的吸引力很大,多家银行的部分客户因此流失。不过,电商产品确实击中了银行理财的软肋。因为受制于银监会法令,银行理财产品销售最低限度为5万元,这就将很大一部分投资者挡在了门外,但是“宝”类产品的最低门槛可以低到几千元甚至几百元,吸引了一大批投资者。

还有一种理财模式,也对银行理财产品造成了冲击。“各类投资公司也会发售理财产品。这种产品的宣传,大街上很常见,年化最高收益率能到20%左右。”在业内人士看来,这种模式下,投资者充当了一个借款人的身份,投资公司则是一个中间人,将投资者的钱借给许多在银行没有借款资质的商家或个人。

“但有个问题投资者一定要看清,那就是,现在很少有企业会有这么高的营业利润,所以不还钱的可能性很大。一旦如此,投资者的钱将分文不剩。”业内人士直言,这种理财模式搅乱了现在的理财产品市场,但尴尬的是,对这类产品的监管几乎为零。

本报记者 姜宁

双节促销接力,振华电器火力全开