

理财市场陷阱重重

四步学会选择银行理财产品

本报11月4日讯 “如今手头上的闲钱多了,想选择一款投资理财产品保值增值,可走进银行,面对五花八门的理财产品,真不知道该如何选,很多理财产品的词语都看不懂,跟银行工作人员打听,都只说收益率,很少说风险.希望银行提供更多普及理财基础知识的服务,让人既能看到收益率,又要搞清投资方式、风险等级等信息.这样,百姓才能放心理财。”家住德城区的李女士面对记者采访时说。

“市民理财大多只看重宣传的投资收益率越高越好,但是你要明白金融市场有其内在规律,一个金融产品不可能在风险、收益和流动

性方面都冒尖,风险和期限最终会通过价格体现出来.也就是说,高收益的产品,不是期限长,就是风险大。”某银行金牌理财师在分析客户投资心理时提醒大家,并总结出了以下选择理财产品的四个步骤。

一、要选择与自身风险承受能力相符的银行理财产品

投资者无论选择哪类银行理财产品,都要充分了解各类理财产品的产品特征和投资风险,如是否保证本金、是否保证收益,最好和最坏的投资情况怎样等.要选择与自身风险承受能力相符的产品,避免盲目追求高收益,而忽视投资风险。

二、要考虑产品的投资周期是

否与资金的流动性相符

选择理财产品时还要关注产品的投资周期,看看是否与自己的需求相符.同时,还要关注产品到期的相关投资条款,了解产品是否有提前到期或中途赎回等条件.若产品需持有到期才可保证本金,则在选择产品时要充分考虑到这一点,以避免不必要的损失。

三、要关注理财产品的投资渠道和收益设计

此外,选择理财产品时,还要关注理财产品的资金投资渠道和收益设计,投资者要充分了解产品到底投向哪里,到期的投资收益是如何计算的,是否有公开的渠道定期了

解产品的运行情况和收益情况,这样才能对投资产品有清晰的理解,并据此来进一步评估投资风险,实现对理财产品更好地掌控。

四、要关注拟选择的理财产品是否能与现有的资产组合形成配置

很多投资者在选择理财产品时,有时会比较盲目,常常是听说哪款产品收益高就投哪款,或者是偏好某一类产品而忽视其他.其实,这样的产品选择方式有较大弊端,使投资者无法对目前的投资产品组合进行有效的配置,面临产品集中度过高的风险.若未来市场或政策出现调整,将使整体投资收益受到影响.比如,有些投资者就偏

爱短期的债券型银行理财产品,但由于债券型产品较大程度上会受到市场利率的影响,若利率出现下调,则手中的产品收益都会受到影响.所以,在选择理财产品时,不但要关注产品本身的特征和收益,还要看看是否符合自己的资产配置要求。

因此,市民购买理财产品时,不光要考虑产品收益,更要仔细了解产品的投资标的、风险等级,以及资金是否流向风险大的行业,多方面了解信息、权衡是否与产品收益率后,最终考虑是否购买.毕竟理财是一门需要知识的技能。

(财经记者 孙萌萌)

联社资讯

平原县农信社
聘法律专家支招

平原县农村信用社聘请法律专家给不良贷款把脉,为依法清欠出谋划策,提供法律依据。

为加大清欠力度,今年10月,县农村信用社从济南环律师事务所律师请来了5位法律专家,他们对全县所有不良贷款的形成原因、前期法律手段的运用效果逐笔进行会诊剖析,对超诉讼期的如何补救,对超担保期的怎么保全,从法律角度一一给予支招,并根据每笔不良贷款的不同情况,分别制定出了依法清收的不同措施.到目前,全县已梳理剖析公司类不良贷款30笔,贷款总额3000多万元,陈年积案74笔,贷款总额3500万元.在清欠法律运用上更加准确有力,有了较强的针对性和时效性。(高玉才 董业勤)

庆云联社
支持小微企业

“我们是绿色新能源产业,从一开始就得到了农信社的大力支持,每到资金短缺时就很快能从农信社拿到资金,简直就是我们的‘后花园’!”山东滨庆新能源开发有限公司财务负责人欢喜地说。

今年以来,庆云联社加强国家宏观政策调控、产业政策的协调配合,不断优化信贷结构,及时梳理存量贷款,对部分贷款进行优化整合,大力压缩非实体贷款,腾出更多的信贷资金.同时,及时跟进企业发展需求,着重突出对小微企业的综合性服务支持,在全面掌握产销、成本、市场等基础上,为小微企业的集群化、信息化发展提高大规模、长周期、高效率的金融支持。(王新波)

武城联社
提高POS机使用效率

一、加大宣传力度,提高商户认识.武城联社采取柜面宣传和户外宣传相结合,POS机业务同信通卡业务宣传相结合,POS机业务同商家活动相结合等形式,宣传刷卡消费的优点,鼓励刷卡消费,提高商家安装POS机具和使用POS机具的积极性.二、营造良好的用卡环境.武城联社积极开展形式多样的刷卡有奖活动,逐步培养人们的刷卡消费意识;适当鼓励内部员工刷卡消费,起到以内部带动外部的目的.三、强化管理,积极推动POS机具使用效率.武城联社对于连续3个月以上无任何交易的,并通过营销推动还是无法协助商户取得根本性改善的POS设备,坚决予以收回,同时将设备重新布放在其他商户处使用,更好地提高POS机的使用效率。(王晓辉)

工行德州分行

180亿元贷款助力实体经济

今年以来,工行德州分行坚持把支持实体经济发展作为履行社会责任、加快发展转型的重要抓手,紧密贴近德州市经济结构调整和产业转型升级步伐,着力加大对制造业、现代服务业、新兴产业、文化产业以及现代农业“五大新市场”的支持力度,自觉与地方经济“合拍共舞”,1-9月份,已累计发放各类贷款超过180亿元,为支持本市经济转型和社会民生发展做出了积极贡献,彰显了全市第一大行的“正能量”。

调整战略布局 给力“实体经济”

工行德州分行主动了解德州市委、市政府关于扩内需、促增长的具体安排,悉心了解重点项目和企业金融服务需求,不断加强银行服务与政府、企业的沟通对接,紧紧围绕全市105个市级重点项目和175个重

点工业项目,抽调信贷骨干力量,逐项目组建了金融服务小组,全方位做好金融服务工作.今年以来,该行对全市重点项目累计发放项目贷款15.6亿元,为实体经济的健康发展做了积极贡献,开拓了信贷支持实体经济的“蓝海”。

创新经营模式 “供氧”小微企业

近年来,工行德州分行积极探索以多元化综合性服务支持中小企业发展,对小企业的贷款增量始终处于同业前列.截至9月末,工行德州分行对中小企业的贷款余额已突破57亿元,当年累计投放额近53亿元.进入9月份,针对辖内武城县棉花加工交易市场为全省最大的棉花加工市场、正值用款旺季的时机,上下联动,积极延伸服务链条,目前已投放小企业棉花收购加工

贷款近4亿元,有效满足了企业服务需要。

延伸服务渠道 普惠民生福祉

大力支持居民消费需求.重点满足居民购房、购车、教育、家装等领域融资需求,围绕支持个人创业经营,创新运用担保方式灵活多样,可随借随还、周转使用的个人经营贷款和个人小额贷款,全力满足广大个体工商户和个人创业者多样化融资需求.截至9月末,该行个人贷款较年初增加突破9亿元,累放额近20亿元。

此外,该行还创新运用“表内+表外”等融资模式,通过银行承兑、信用证、进口代付、理财等表外融资产品,进一步拓宽融资渠道,创新融资手段,有效满足走出去企业、拟上市和已上市企业的资金需求。

(宋开峰)

青年才俊进中行 合作共赢拓空间

——德州中行成功举办德州市青年企业家促进银企合作座谈会

10月17日,德州中行联合共青团德州市委,共同组织举办德州市农村青年致富带头人促进银企合作座谈会.共青团德州市委副书记徐建军、德州中行行长吴琳和德州市农村青年致富带头人共20余人参加了此次座谈会。

会上,德州中行吴琳行长对全行基本情况、业务特色和发展战略做了简要介绍.围绕青年企业家经营发展实际,该行客户经理从理财业务、新模式中小企业和微型企业授信三个方面对参会人员进行了金融产品培训,为区域青年企业家进一步加深对金融知识的认知程

度开辟了崭新的途径.在随后的交流环节,与会人员围绕资产增值、业务融资、金融服务等方面进行了深入沟通,客户经理为青年企业家现场问诊把脉,量身定制金融服务方案,受到参会企业的一致赞誉.期间,青年企业家还参观了德州中行营业部、理财中心、行庆文化走廊和金融图书杂志社,多角度了解了德州中行企业文化和发展历程。

本次青年企业家走进中行活动,向区域青年企业家普及了金融业务知识,搭建了银企深化沟通交流的渠道,为全面促进银企合作共赢开辟了广阔空间。(李明远)



中行金融知识讲座现场。

德城区农村信用社

34亿元为企业发展开动“助推器”

今年以来,德城区农村信用社加大资金支持力度和创新信贷业务品种实现贷款转型,助推小微企业快速成长.截至目前,发放小微企业贷款余额34亿元,较年初增长84624万元,较去年同期增长82233万元,增幅达32.9%,形成了促进小微企业发展的无形“助推器”。

发挥优势,搭建“多元化”服务平台

一是服务小微企业,积极为小微企业配备“专业服务区”、“专业服务队伍”、“专业金融产品”贷款模式、金融产品和服务创新的“三线一体”支持体系.二是根据建立的小微企业信息库,从中筛选出符合条件的小微企业进行上门调查贷款需求,进行重点营销.结合小微企业发展特点,设立小微企业贷款专柜,并设置专职客户经理,制定《小微企业贷款操作流程》等实施办法,优化、简化审查审批流程,提高办

贷效率.三是推行“阳光办贷”、“承诺服务”、“上门服务”,定期上门对黄金客户和优质客户进行走访,了解小微企业客户信贷需求,通过“了解客户”,形成诚信互动,主动营销贷款。

精细管理,支持“特色化”小微发展

一是加强信贷管理,对辖内所有小微企业调查摸底,摸清企业现状,包括行业、产业形势,企业基本情况,经营状况,贷款需求及满足情况等,针对小微企业贷款考察、发放与管理.二是切实加强信贷队伍建设,充实客户经理队伍,开展全方位的培训考试,加强对客户经理的考核,根据客户经理等级、营销业绩、风险控制能力,完善薪酬绩效考核,提高客户经理的素质和营销积极性.三是加大对小微实体贷款的投放.在积极支持种植业、养殖业等农村产业园项目和农业龙头基地的同时,进一步加大

对农产品转化加工业、乡镇企业、个体工商户以及农村“特色化”小微企业的实体经济的资金投入。

创新产品,满足“差异化”小微需求

一是办理“小微社团贷款”,在现有资金有限的基础上,运用其他联社的资金巩固维护拓展黄金客户,为急需资金的小微企业“雪中送炭”,解决燃眉之急,实现可持续发展.二是根据小微企业和个体经济的融资需求特点,“量体裁衣”开发流动资金循环贷款,中小企业信用联盟贷款、仓单质押贷款、房产抵押贷款新的金融产品,全力满足优质小微企业的信贷需求.三是积极贯彻落实国家宏观政策,支持重点转向环保型、节约型、科技型、成长型小微行业或产业,以信贷投向调整,促进小微企业快速协调健康发展。

(刘玉磊 孙海敏)