

## 投资市场不景气

# 银行理财产品八成打保本牌

投资市场不景气,银行大打保本牌,近期理财产品发售呈井喷状,占在售理财产品总量近八成,同比增加约一倍。

受“降准”和资金面宽松影响,银行理财产品收益率近来持续走低。数据显示,去年12月理财产品的整体收益率为4.91%,到今年4月,理财产品的整体收益率为4.48%,到5月的整体理财收益率为4.43%,半年

收益率降幅近一成。在理财产品收益率下滑的同时,银行发售的保本型理财产品数量明显增加。记者昨日在中行、工行、建行等银行网点看到,保本产品已超过八成,非保本浮动收益型产品寥寥无几。据银

行理财人员介绍,银行在售的理财产品有30多种,多数是风险极低的保本类理财产品,有的还有最低收益保证。他坦言,近期市民购买的理财产品以保本型为主,只有少数激进型客户会选择浮动性产品。

有数据统计,截至目前,5月份保本型产品数量在全部理财产品数量的占比近80%,而4月份保本型理财产品占比约为60%,而

在去年5月,银行保本型理财产品占比仅为40%左右。

“现在想买收益高一点的浮动收益类产品还真不好找。”正在银行选购理财产品的叶先生说,去年,在银行随处可见一些信托类或投资二级市场的高收益理财产品,虽然风险较高,但至少可以博一博高收益。现在,银行发售的多数是一些债券类产品,虽然没什么风险,但收益和存款比都没

太大优势,让人提不起兴趣。

也有投资者对保本产品更加青睐。市民吴女士说,自己曾买到过亏本理财产品,所以对投资风险更为敏感。毕竟,银行发售的理财产品,应该把稳健放在第一位,“现在理财产品收益已经降了,要是再不控制风险,就更难吸引投资者了。”

银行理财师说,受“降准”影响,多数银行产品收益

率下滑,一些市民担心后期政策有变,购买非保本浮动收益产品达不到预期收益,所以更倾向于保本产品。

而在理财收益下滑的背景下,大多数保本产品由于挂钩某个标的物,预期收益率不随市场利率的变化而变化,当未来利率再次走低时,保本产品收益或高于其他产品,这也导致了该类产品的热卖。

(财金记者 程立龙)

# 阳光助业 见微知“助”

## ——光大银行助力小微企业

2012年,光大银行以“阳光助业”品牌为核心,全力打造光大小微金融平台。目前,光大银行总行及各分行已展开全面推进小微金融业务的新举措。

### 重新定义“小微客户”

自2003年起涉足小微企业贷款业务的光大银行,今年将全力发展小微金融业务。光大银行有关负责人说,“小微金融助业贷款”是一种专门为私营企业主提供优质的融资服务的工具。“阳光助业”是该行为小微企业和小微企业主量身打造的集贷款、结算、理财于一体的综合金融服务方案。“与您共成

长”是这一品牌的经营理念。光大银行有关人士指出,在同业竞争中,对“小微客户”定义的不同理解,将是该行逐鹿小微金融市场的根基。

2012年,光大银行提出了“光大小微,光大未来”的口号,“未来”指的既是小微企业的未来,也是光大银行自身的未来。重新定义“小微客户”是光大银行社会经济责任的承担,是对广大客户群体私营企业主的极大重视的体现。

### 打造“阳光助业”品牌

经历了最初的探索和尝试后,自2010年起,光大银行开始倾力打造“阳光助业”品牌。其“个人助业贷款”和“经

营物业贷款业务”开始向“模式化”的经营思路转型。在业务发展模式向“批量信贷”转轨的过程中,在全球经济疲弱、国内经济增速放缓的这两年间,光大银行努力向小微企业供给“血液”,帮助它们渡过了难关。

2012年,光大银行对以“阳光助业”品牌为核心的小微金融业务实施战略升级,确立了“为客户搭建综合金融服务平台”的目标。至此,光大银行对小微企业的帮助再次达到一个新高潮,升级战略是为了更好地服务客户、便捷客户。

### 无微不至“贷动未来”

小微企业广泛分布在各种专业市场,如服装市场、建材市场、家居市场、钢材市场;或者在某一产业,产品的上下游。对此,光大银行提出了“两圈两链”模式。“两圈”是指商品交易商户集群,超市卖场商户集群,商业街区门店商户集群三类聚集性商业圈,以及有地方特色的产业圈。“两链”指的是围绕核心企业上游、下游的配套性供应链。光大银行相关负责人指出,对小微企业的服务,不仅是对单一商户的融资支持,更是对整个专业市场的综合性服务。光大小微金融的目标是贯通产业链的上下游,为专业市场注入新的活力。

光大银行还将把小微金融服务与私人银行服务有机地结合起来,以更好地服务小微企业主。光大银行相关负责人说,小微企业的背后是许许多多的个人和家庭。光大银行将建设小微金融“业主俱乐部”,为他们提供综合金融服务。

小微金融业务是一个前景远大的事业,将改变国内金融市场的竞争格局。见微知“助”,意味着小微企业与银行的共赢。小微企业在个性化的金融服务支持下,有机会更好地成长;小微企业主的个人和家庭也会随之成长,为银行的零售业务带来机遇。

光大银行承诺,会努力抓住时机,为国家经济的发展和中小企业生存环境的改善贡献力量,也为自身发展奠定更坚实的基础。小微企业的发展不是一朝一夕的,光大银行对小微企业的金融服务也绝不是一时的热情。“光大小微,光大未来”是光大银行的口号,光大小微的服务,并不止步于满足小微企业所需,更会深入到企业主个人和家庭的财富管理层面,光大银行会伴着小微企业一路阳光!

**Bank 中国光大银行**  
共享阳光·创新生活

# 招商银行 5折 季 优惠享不停



即日起至2012年8月31日,每周三在济南指定餐厅刷招行信用卡、一卡通消费即可享受菜金5折优惠。



即日起在济南指定影城刷招商银行信用卡、一卡通购买正价2D、3D影票享受5折优惠,周五万达影城购IMAX影票享受50元/张优惠。

### 五折餐厅

朝天门(恒隆店)	86513361	重庆小天鹅(万达店)	67618808
朝天门(和谐店)	81619610	重庆小天鹅(圣凯店)	67888099
东方豪客(约北店)	67883788	重庆小天鹅(和谐广场店)	81619797
东方豪客(马鞍山店)	67609339	重庆小天鹅(堤口路店)	85931688
东方豪客(美食街店)	81767688	重庆小天鹅(工业南路店)	88541688
东方豪客(高新店)	58757899	重庆小天鹅(文化东路店)	61381688
东方豪客(银座中心店)	81619598	重庆小天鹅(花园路店)	86991688
闫府私房菜(恒隆店)	67967666	重庆小天鹅(英雄山店)	82981688
吾吉吾吉(新天地店)	67867898	旺角·美食(山大店)	62365777
金山料理(恒隆店)	55638158	小青菜	86991333
汤皇小厨(恒隆店)	88518968	云亭清真酒楼	86150088
原粮粗菜(山大南路店)	82618288	名典咖啡语茶(阳光100店)	82619688
新唐潮时尚火锅(会展店)	88887950	古堡大酒店	85801999
新唐潮时尚火锅(缤纷五州店)	66685252	今远尚品伟东新都店	88706699
济南阳光壹佰雅高美爵酒店	66898888	书香世家	66570666
济南万达凯悦酒店	88281234	阿香婆(美食街店)	81768788
香嘴嘴	86918800	龙云官客	88686638

### 温馨提示

- 持卡人需使用招行信用卡、一卡通支付方可享受活动优惠,满场除外;
- 不与餐厅内其他优惠共享,具体活动细则如有调整请以餐厅公告为准;
- 咨询电话: 81919859/60

25年 因您而变

WWW.8008205555.COM  
24小时信用卡申请热线: 400-820-5555

## 积分当钱花

招商银行信用卡积分永久有效

肯德基店面积分兑换火爆上线!



即日起至2013年2月28日,招商银行信用卡持卡人即可赴济南市区(长清区除外)各门店刷信用卡积分,按25积分=1元的标准兑换全场产品及套餐(不得同时使用各类优惠券,包括但不限于各种纸质优惠券、学生卡等)。活动详询: 81919859/60

20积分=1元兑换DQ冰雪皇后全场产品

12月31日前,招商银行信用卡持卡人在指定DQ门店即可刷信用卡积分,按20积分=1元的标准兑换全场产品(门店规定的当期特殊促销产品除外)。

20积分=1元兑换棒约翰指定比萨

12月31日前,招商银行信用卡持卡人即可赴棒约翰(万达广场店、和谐广场店)刷信用卡积分,按20积分=1元的标准兑换任意尺寸传统和薄脆饼底比萨(不含卷边、一半一半及新品)。

750积分抢兑2D影票

12月31日前,在济南新世纪影城所有店面、鲁信影城家乐福店、省体店兑换2D影票仅需750积分,赶快行动吧!

招商银行信用卡新客户申请轻松预约、上门办卡

网站申请: www.8008205555.com  
移动用户编辑TH13发送至 1065795555  
联通用户编辑TH13发送至 1065502010095555  
信用卡关手机编辑短信“JF”发送至上述号码查询可用积分



**招商银行**  
CHINA MERCHANTS BANK  
因您而变

### 活动细则

- 每天每张限 购两张,万达影城IMAX周五50元,每天每张限购一张;
- 满场、首映式、见面会、特殊节假日除外;
- 部分影片发行方最低限价影片除外;
- 不与影院内其他同期优惠共享,具体活动如有调整以影院公告为准。