

多家股份银行上调存款利率

银行争夺储户打响“利率战”

人民银行9日再度调高存款利率,现在看,小银行成存款最划算银行。

“存款利率怎么一天一个价。”邻居张阿姨大呼银行存款利率“变得太快”,让她这个周末在各家银行间奔波,就为了把钱“倒腾”进“最划算银行”。在存款上限放开的首个周末,银行和前来存钱的储户忙得不亦乐乎。

8日是实施新的存款利率政策的第一天,各家银行均公布了调整后的存款利率,我国银行业的存款利率首次出现分化。而就在大家还在比较究竟把钱存进哪家银行更划算的时候,9日,股份制银行又纷纷调高了8日才对外公布的利率,直追五大大型银行。而包括华夏、深发展、兴业在内的六家银行更将一年期利率上调至3.575%,与南京银行、宁波银行并列成为“存款最划算银行”。

央行宣布8日起将存款利率浮动区间的上限调整为基准利率1.1倍的首日,各家银行的存款利率出现了较大差异。工、农、中、建、交五大行,其活



期存款利率上浮1.1倍至0.44%;1年期定期存款利率为3.5%,约为基准利率的1.08倍;大多数股份制银行活期存款利率为0.4%,1年期定期存款利率为3.25%,未在基准利率水平上浮。宁波银行、南京银行为代表的城商行,除活期利率上浮1.1倍达到0.44%外,1年期定期存款利率也达到上限,为3.575%,位居前列。

不过有意思的是,这种情况仅维持了一天,9日即出现了大反转。股份制银行纷纷调高了存款利率。民生、招行、光大、

浦发、中信、渤海银行,其相关存款利率均进行了上调,调整后与大型银行保持了一致。即:一年期存款利率调整为3.5%,活期利率调整为0.44%。但渤海银行是个特例,其2-5年期存款利率均高于其他银行。而华夏、深发展、兴业、广发、恒丰、浙商六家银行,更将存款利率上浮至1.1倍上限,挤入“存款最划算银行”行列。

某股份制银行人士对记者透露,股份制银行纷纷调高存款利率源于担心存款流失,“本来小银行

拉存款就较大银行劣势,存款利率再低于大银行的话对于小银行更加不利。”今后,银行存款利率一天一变的可能性虽然不大,但可以肯定,存款利率的调整肯定会比以前更加频繁。

中央财经大学银行业研究中心主任郭田勇认为,伴随利率市场化的推进,不排除各家银行在观望市场利率之后主动调整利率,并在市场上形成一种更差异化的利率分布,而这将显著考验各家银行的定价能力。

(上证)

延伸阅读

降息对保险业利弊互现

随着银行理财产品收益率下降,保险产品吸引力将提升。保险公司目前万能险结算利率普遍维持在4%左右的水平,与大多超过5%的银行理财产品收益率相比并无吸引力,这也是导致2012年以来个险及银保新单保费增速放缓的主要原因。

“银行理财产品收益率已处于下降通道。如果银行理财收益率能降至4%以下,保险产品的吸引力将显著提升,利好保单销售。”中银万国保险分析师孙婷说。

此外,银保趸交短期产品满期支付资金缺口将收窄。2007年-2008年高利率时期,寿险公司销售了大量趸交5年期产品,这些产品将于今明两年进入集中赔付期。此次降息,将缩小集中赔付的资金缺口。

降息对保险投资的不利影响也显而易见,因为非对称降息降低了新增长期债券和协议存款的收益率,影响了保险公司新配置资产的收益率,

负债成本因为存款利率不变而保持,这将导致保险公司获得利润的能力下降。

“就净利润受到的影响而言,协议存款的投资收益率将基本稳定在当前5.6%-5.7%的水平。但是,债券收益率曲线潜在的下滑和平坦化趋势将损害新增投资和再投资的收益,不过这或将在一定程度上被可能改善的A股投资收益所抵消。”高华证券保险分析师赵慧颖预计,中国寿险企业2012年盈利受到的负面影响为0.7%-2.9%。

总体而言,因降息带来的行业利好并不会立刻显现效果,但对处于发展低谷期的保险业(尤其是寿险业)来说,降息无疑是一剂强心针。随着政策支持力度加大(如个税递延型养老保险、保险资金投资渠道进一步放宽、销售误导问题治理等)和利率市场化力度加大,保险业或将缓慢走出低谷。

(中国保险报)

行业动态

平安车险推出业内首个直销整合平台

近日,平安车险推出了目前车险业内唯一的“一个号码,既是电话也是网址”的车险整合直销平台。这意味着国内险企已经在不断的靠近消费者,通过提升自身的服务水平来获得更多的客户。

平安车险表示,这是一次与时俱进的创新,4008000000是家喻户晓、且获得消费者认可的平安车险投保电话。公司在整合网销车险原有的可自主报价、24小时不间断服务的优势基础上,推出了这次全新的平安车险直销平台。未来消费者只需记住这一个号码,即可通过电话、网络两种渠道,享受到更便捷更省钱的车险服务。

新上线的“平安直销车

险”平台除继承了电话、网销车险优惠15%的优势外,不管是通过拨打投保电话4008000000,还是登陆平安网站4008000000.com,仅需几分钟即可获得车险报价并完成投保,车主不仅能获得度身定制的车险套餐推荐,还能DIY定制自己的车险套餐。

据了解,通过平安车险直销平台投保的消费者,不但能获得更专业快速的投保体验,同样也能够享受平安传统渠道全面周到的售后服务。如最新升级的“快易赔”服务中提到的“先赔付,再修车”服务,就从制度层面缩短了理赔周期,提高理赔效率,给消费者带来更快捷和及时的理赔体验。

(彭鑫)

润丰农商行依靠产品创新 助推小微企业发展

今年以来,润丰农村合作银行积极探索支持实体经济发展新模式,努力创新信贷产品、担保方式和金融服务,并推出了以小微企业信用联盟循环授信贷款为代表的中小企业成长之路等贷款品牌,不断加大对外贸和小微企业的信贷支持力度。为推动实体经济,缓解小微企业融资难问题做出了积极贡献。

在信贷品牌建设方面,该行根据小微企业的生命周期和融资特点,量身打造了“成长之路”系列产品,陆续推出了流动资金循环授信、小微企业信用联盟循环授信贷款等三大类14个信贷产品;同时针对专业市场创业商

户,该行推出专业市场商户“创业之星”贷款品牌。该品牌以扩宽商户融资渠道为突破口,构建“商户+专业市场+银行”贷款新模式。

在金融产品创新方面,今年以来,该行创新力度不断加大。一是推出外汇贸易融资业务,为外贸进出口小微企业提供进口信用证、进口信用证押汇等贸易融资业务,既解决了客户资金紧张的状况,又降低了客户融资成本;二是推出了个人经营贷款业务,采取直接向小微企业法定代表人授信的方式,支持创业阶段小微企业发展。三是采取信用联盟方式大力发展产业链融资业务,采取“涉农龙头企业+农户+

银行”模式,做细农业产业链融资业务;采取“核心品牌代理商+下游加盟企业+银行”模式,积极开展品牌加盟商综合授信业务。大力推广受银监会表彰的小企业信用联盟循环授信贷款业务,采取“商会(协会)+会员企业+银行”的模式,与温州商会、江苏商会等积极开展合作。四是不断创新担保方式。该行根据小微企业融资特点,采取钢结构厂房质押、非上市公司股权质押、应收账款质押、船舶抵押贷款、法人客户房产按揭等新的担保方式,大力对小微企业的信贷投入,进一步丰富了该行小微企业成长之路信贷品牌内涵。

在高效金融服务方面,

该行积极创办服务小微企业特色支行,在客户经理配置、内部机构设置等方面专门优化,实现了小微企业贷款营销审批的“业务批量做,贷款集中批”。为方便小微企业用信,该行实行信贷服务阳光办贷和“限时办结制”,并推出了以贷款证为载体的“一贷通”贷款服务流程,实行阳光办贷,使办贷效率大幅提升,构建起了中小客户贷款的快速通道。

(李丹雨 赵兵)

“光大理财夜市”创新金融服务方式

近日,光大银行在微博上配合“理财夜市”邀请金牌理财师做“微访谈”时,某著名经济学家转发光大银行微博并点评说:“银行金融服务要适应客户行为,进行客户理财行为研究,延长服务时间、拓展服务平台是非常好的创新尝试。”

纵观全业,推出“理财夜市”的银行已有4家,而基于“理财夜市”在机制、流程与服务上不断创新,提升客户理财的服务,光大银行的创新妙招可谓抢眼。

创新妙招频出 引领行业变革

众所周知,根据客户实际需求出发,为其提供丰富

多样的产品,不断提升客户体验,升级客户服务,是银行提高市场竞争力的基石。电子银行从诞生之日起,就被称为“日不落银行”,提供7×24小时快捷服务,和传统的查询、转账、基金等相比,“理财夜市”的出现,一定程度上丰富了电子银行的金融交易。

但较于业界相继推出的若干“理财夜市”,光大银行在服务模式上给出了更多创新的“解决方案”,如“理财夜市天天开张、逢8售卖‘阳光e理财’电子银行专属高收益产品、金牌理财师在线支招、专家微访谈”等四大创新服务,从服务体制上引领了行业的变革。

“下一步,我们将让客

户在手机银行上轻松完成‘理财夜市’产品的购买,夏日炎炎,即使你在外面吃宵夜,也可以完成投资理财。”光大银行电子银行部相关负责人表示。

一边惬意花钱一边智慧赚钱,这正是诸多白领、白领推崇的生活方式。

“热情”的服务创新引领行业变革的同时,也给光大“理财夜市”带来了更为“热情”的客户,光大“理财夜市”首发当天,15亿理财产品7小时内就宣告售罄,其母亲节推出的一款夜市理财产品,开市2分钟即售出2亿元,且每次产品均以每小时上亿元的速度售出。

据了解,光大银行“理财夜市”最新一期产品已于

6月8日推出,该产品作为光大“逢8高收益产品”,预期年化收益率为5.0%,具体发售时间为晚8点至12点,投资者可登录光大网上银行或官网“阳光营业厅”进行购买。

不少专家称,从市场分析来看,于6月8日推出的“阳光e理财2012年第6期”,凭借5.0%高收益率,亦将出现瞬间“秒杀”现象。

专注用户体验 打造最佳电子银行

在国际经济形势相对不明朗的情况下,能为客户带来高收益理财产品,是银行迅速抢滩市场的有力砝码。光大银行推出“理财夜市”

电子银行专属产品,既有利于降低人力成本,又能将收入合理地让利给客户,其“逢8售卖高收益产品”等一系列业务创新,可谓深得人心。

据了解,光大电子银行业务自推出以来,就以打造最佳客户体验为目标,以持续创新为不断发展的动力,从金融创新的本质出发,研发贴近市场需求的产品和服务。首先,为提升客户体验,光大电子银行陆续完成了网上银行、手机银行、电话银行、ATM自助设备等电子渠道的协同整合。另

外,为保障客户用卡安全性,已在业内首创“自助设备吞卡外呼”、“先

出卡后出钞业务”;推出手机银行iPhone、iPad、Android版客户端,使客户随时随地尽享移动金融服务等。实际上,光大电子银行的创新远不止这些,在商业竞争愈发激烈的今天,它完成的每一次创新都势必引发业内的强烈关注,同时积极推动电子银行业的发展,成为银行与客户交互的“新式敲门砖”。正如光大银行电子银行部负责人所言,光大电子银行的一系列创新,正是其致力于“打造最具创新能力的银行”的有力佐证。