

年化收益率5%理财产品哪里找

两类产品值得关注

近期受到银监会下发《关于规范商业银行理财业务投资运作有关问题的通知》的影响,银行投资高收益率的非标资产受到限制,市场普遍预期银行理财产品收益率或出现下滑。而目前投资者可以关注两类年收益在5%以上的“替代品”,一是分级债券基金和分级基金A类份额;二是券商结构化产品的优先级。

关注一:

分级债券基金和分级基金A类份额

分级债券基金和分级基金A类份额均可成为投资者一个较好的标的。

从分级债券基金来看,近期这类产品受益于银监会《关于规范商业银行理财业务投资运作有关问题的通知》的政策红利,受到市场广泛关注,收益率从4月初开始就加速上涨。Wind数据显示,截至4月12日,4月份以来能在二级市场交易的70只分级债基进取和优先份额平均跌幅为0.356%,而这类基金的单位净值平均下跌了1.19%。

尤其是B类,二级市场价格涨幅远超其净值涨幅,如海富通稳

进增利B二级市场涨幅达到9.012%,但其净值同期涨幅仅1.064%。浦银安盛增利B、信诚双盈分级B、工银瑞信增利B、天弘添利分级B也是如此。

同样情况也出现在分级股基的A类份额上,不过这类产品折价率在不断收窄,但一年固定收益5%的产品仍具有较高的配置价值,是《通知》下发之后较好的银行理财产品替代品。好买财富就表示,部分有期限优先份额的投资价值较高,像招商中证大宗商品A、申万菱信中小板A和国联安双利中小板A都是不错的投资标的。另外将要上市的建信央视50A,当前其约定收益高达7.5%,为当前所有优先份额中最高。

好买财富还表示,对于分级债券基金投资,近期二级市场涨幅



较大,而且债市有调整风险,值得投资者注意。稳健的投资者可以暂时观望或者投资于一些选券能力较强、折价较大的分级债基进取份额,如信诚双盈B、万家添利B或者天弘丰利B;而风险承受能力相对较强的投资者则可以选择大成景丰B等转债分级的进取份额。

关注二:

券商结构化产品优先级

目前,发行结构化的分级产品是券商理财产品的主流。从这类结构化产品优先级的约定收益来看,一些产品规定了较高的预期收益率,如今年1月初发行的华融证券分级固利4号A份额的预期收益率为年化7.5%,但也有优先级预期收益不足5%,可见券商集合分级产品对于分级模式、收益分配安排存在较大的差异,投资者可以根据自己对流动性的要求选择不同期限的产品。

券商结构化产品的传统模式是按分配的优先次序分为优先与劣后两类份额,优先级获取优先分配的低风险约定收益,劣后级则获取高风险的剩余收益,劣后级有足够资金保障优先级的约定收益。一般还会引入优先级分层的设计,将优先级分为3个月、6个月、9个月和12个月三种期限,不同期限产品滚动发行,提高每期产品的收益率水平。

多数券商都已经滚动发行了多期传统分级产品。有券商自营部人士说,结构化的产品多是小集合,门槛100万元,优先级3个月期的年化收益在5%左右,6个月在6%左右,1个月大约6.5%,如果资金规模达到了300万或者600万以上,收益则更高。分级产品也有大集合,门槛5万元,各期限的约定年化收益要低一些,但跟银行理财产品比仍有优势。

值得注意的是,为了弥补流动性的不足,一些长封闭期的券商优先级产品开始可以上柜交易。今年初,国泰君安“君享融通一号优先级”已正式上柜交易。该分级产品成立于2012年11月29日,认购金额100万元起,预期年化收益率7.5%,管理期限为1年,在这1年中产品实行全封闭,投资人不得提前赎回本金,但在合同未到期时提前转让产品份额。(证时)

北京银行济南分行开展爱心捐赠活动

近日,在济南市金融办副主任李洪伟的陪同下,北京银行济南分行工会主席田宏一行来到商河县房家村小学开展共建暨爱心捐赠活动。

李洪伟与田宏分别代表单位表达了对学校师生的慰问和鼓励,并向房家村小学捐赠了价值三万元的学生课桌、椅、书籍和生活用品,大大改善了小学的基础设施,为帮扶村的孩子创造良好的学习环境,得到了学校和当地群众的赞扬。

(魏厚长)



联合中国移动电子商务

光大银行手机支付业务再提速

光大银行移动金融战略正加紧提速。4月8日,光大银行手机支付座谈会暨光大银行与中国移动电子商务有限公司合作签约仪式在京举行。根据协议,双方将在手机支付、金融智能卡研发、手机支付客户端定制、客户及渠道共享等领域展开全面合作,共同为客户提供更为便捷的移动金融服务。

在座谈会上,光大银行电子银行部相关负责人表示,手机支付是现代金融服务领域

重要的发展方向之一,正深刻改变着人们的消费方式,在我国具有广阔的发展潜力。此次双方强强联手,充分发挥光大银行丰富的金融产品的优势以及中国移动先进的移动互联网技术,共同推动NFC近场支付业务发展,不断丰富手机支付的应用范围,为消费者提供更加专业的手机支付服务。

得益于在移动金融领域的率先布局,光大银行在手机银行发展方面呈现飞速增长

的态势。最新数据显示,光大手机银行客户规模已经突破360万户,较去年年初增长2倍。另据透露,光大银行与中国银联共同推出的手机支付业务已成功完成了联调,商用推广进入倒计时阶段。与此同时,光大银行还注重加强与手机支付产业链各方的合作,通过与移动运营商、中国银联、手机制造商、终端商户等合作各方的业务拓展,推动了我国手机支付的创新,快速发展。事实上,在大力发展移

动金融业务的战略目标指导下,光大银行一直在努力研发更符合客户需求的手手机支付业务,以期抢占手机支付制高点。此次携手中国移动电子商务,光大银行将与其共同致力于为客户提供与世界最新科技同步的手机支付产品及服务,并积极承载开拓手机支付市场及引领行业变革的使命与责任。



润丰农商行拓宽服务内涵 搭建客户合作平台

今年以来,润丰农村合作银行积极落实党的十八大精神,扎实做好各项金融服务工作,并开展了以“感恩客户”为主题的服务提升活动。该行无影山支行积极践行“感恩客户”理念,不断提升金融服务水平,在做好客户金融服务的同时,扩大感恩服务的内涵,积极为客户牵线搭桥寻找合作伙伴,实现了银企合作共赢。近日,该行成功促成了两家企业的合作,使“感恩服务”的范围得到了有力延伸。

3月底,润丰农商行无影山支行通过走访客户了解到,客户的朋友询问支行服务辖区内济南能臣经贸有限公司的发展情况。原来潍坊广政纺织品贸易有限公司正在济南寻找一家综合实力较强的公司,作为长期的合作

伙伴。而前者于2009年1月在润丰农商行开立存款基本账户。通过长期业务合作,该行对其情况十分了解。润丰农商行无影山支行从客户的角度出发,积极为两家公司合作创造合作机会。在双方对彼此情况进行充分了解后,该行联系了双方负责人,并安排了两家公司的负责人会见。在轻松愉快的氛围下,双方进一步加深了彼此的了解,最后达成了长期的合作意向,实现了企业间的全面合作。

润丰农商行通过搭建合作桥梁,为客户提供了拓展业务的良好机遇,进一步深化了银企合作关系,有效发挥了金融服务的纽带作用,在为客户提供价值增值服务的同时,实现了银企合作共赢。

历城农信联社 三项措施支持小微企业发展

近年来,历城农信联社立足自身地处城乡结合部,辖内小微企业众多的实际情况,针对小微企业贷款资金需求急,抗压能力差的特点,推出两项制度,推行一项政策,全力支持小微企业发展。

推行限时办结制度。制定印发《历城农信联社信贷业务限时办理工作制度》,一方面对评级、授信、贷款等各环节的服务时限进行了明确规定,另一方面明确责任,对未在规定时间内完成相关工作的单位和个人进行处罚。同时,在有效防范风险的基础上,对贷款流程进行优化,合理压缩小微企业贷款申请、审批、发放环节,最大限度提高办贷效率,为限时办结制度提供流程支撑。

推行临时贷审会制度。在原有定期召开贷审会集中审批贷款制度的基础上,推

出临时待审会制度,对有特殊需求的客户,历城农信联社可根据小微企业贷款客户需求进行实时审批,确保在最短的时间内予以审批发放。今年以来,历城农信联社已累计召开临时贷审会20余次,满足了小微企业信贷资金需求急的贷款需求,受到了贷款客户的一致好评。实行贷款利率优惠政策。针对当前小微企业面临的成本提高、原材料价格上涨、利润空间严重压缩的现状,历城农信联社将小微企业贷款利率与企业盈利情况和信用等级挂钩,对盈利能力强、信用等级高的贷款企业,实行利率下浮优惠政策,减轻小微企业经济负担。今年以来,历城农信联社已累计为辖内符合条件的小微企业节省利息支出1000余万元,为支持小微企业发展做出了实实在在的贡献。(张莉)

打造商户金融服务新平台

工行山东省分行“工银商友俱乐部”会员突破50万

近年来,工商银行山东省分行充分发挥综合金融服务优势,通过组建“工银商友俱乐部”服务平台,积极支持商户群体发展,取得显著成效。截至3月末,工行山东省分行已组建“工银商友俱乐部”257家,拓展商友会员突破50万人。俱乐部会员通过其专属介质“商友卡”完成汇款金额623亿元,向会员发放个人经营性贷款33亿元。

据了解,近年来我省服装、皮革、五金、建材、水产、

花卉等各类大型商品交易市场或产业集群蓬勃发展。针对这类市场中小商户高度集中的特点,工行山东省分行积极创新个人金融服务模式,通过组建“工银商友俱乐部”服务平台,构建新型客户关系模式,为这类客户提供满足其个性化需求的专属结算、融资和信息咨询等金融服务,积极促进其稳健发展和转型升级。

工行相关负责人表示,符合条件的商贸客户只要填

写会员登记表加入“工银商友俱乐部”,就可享受俱乐部根据商户群体的多种需求而专门设计推出的涵盖商友通、商友贷、商友富、商友路、商友乐等产品的种类丰富、功能齐全的会员专属产品和服务体系。例如,该行创新升级了“商友通”产品功能,会员客户可享受商友卡异地或跨行汇款、商友卡之间汇款、商友卡异地存取款等结算功能的优惠。“商友贷”会员专属融资产品为会员提供了担

保方式灵活多样、一次授信循环使用、多种渠道自助提款、贷款手续便捷高效的专属融资服务。同时,该行还通过“商友富”产品服务专门为商友会会员定向发行专属理财产品,为会员提供更丰富的理财增值服务。为丰富俱乐部的增值服务,工商银行还将加快“商友乐”会员增值服务的开发和提供,会员可以借助俱乐部平台洽谈生意、获取信息、寻找商机等,实现其个人或企业的价值提升。(段维斌)