

随着银行年末“大考”时点结束

银行跨年理财产品收益率普降

本报1月13日讯 近日，记者从多家银行官方网站了解到，随着银行揽储节点的结束，理财产品收益率出现了小幅的回落。各大银行2014年发售的多款银行理财产品，预期收益率普遍下降。

据悉，2013年末，银行低风险的非保本浮动收益型理财产品的预期年化收益率均在6%左右，个别产品收益率甚至达到了6.8%；元旦过后，记者发现，月初起售的多款银行理财产品预期年化收益率普遍在6%以下，其中，即便是同类产品，多个产品收益率均

低于年前。如建设银行“乾元一共享型”2013年第345期，12月25日起售，63天，收益率6.10%，而“乾元一共享型”2014年第1期，1月2日起售，35天，收益率仅为5.70%。业内人士分析，年底是各大银行账目结算的节点，银行为了保证充足的資金，会通过提高理财产品收益率来吸收大量存款，关键节点一过，银行对资金的需求已放缓，资金压力减小，理财产品收益率下降也就顺理成章。

“虽然近期理财产品不会继续冲高，但春节前仍是银行

的销售旺季，也仍会保持较高位运行。春节前，银行短期较高收益率理财产品还将发售，而这类产品看似收益率高，但因投资期过短，实际收益率并不可观。因为理财产品通常都有一个募集期，这个期限三五天甚至十天都有，再加上到期当天停止计息，资金第二天或更晚才能到投资者账户，39天理财产品实际占用资金时间其实达到了近50天。此外，每年春节后理财产品收益率都是大幅下滑，而短期理财产品到期后，恰好是低谷，因此建议手中资金闲置时间较长的

投资者，最好是在春节前考虑购买收益率适中的中长期理财产品，锁定收益。”一家国有银行理财经理告诉记者。

此外，2013年央行全面放开金融机构贷款利率管制以及银行“钱荒”事件的暴露，将银行理财产品的发行量和收益率逐渐推向新高，其余温延续至今。所以年初理财产品收益率虽有下降，但仍高于去年同期。对于2014年的银行理财产品收益率走势，业内人士认为，收益率会在现有基础上缓慢提高。

(财经记者 孙萌萌)

建行德州分行

2013年全面助力德州经济跨越式发展

2013年，建行德州分行全力强化信贷投放，优化客户服务，为全市优化经济结构、转变发展方式、促进社会和谐，助力社会经济跨越式发展做出了积极的贡献。

骨干企业信贷投放取得新成效。2013年，累计投放对公贷款90.29亿元，同比多增18.54亿元。为德城区以外各县市及两区累计投放大中型和小微企业贷款78.6亿元，贷款余额新增13.11亿元，增速32.3%。

金融产品创新能力有了新提高。截至2013年底，建行

增速为31.79%，高于全部贷款增速14.9个百分点。

支持“三农”和城镇化建设有了新突破。目前，德州建行重点支持了禹城、临邑、齐河县共5.8亿元新农村建设项目。

个贷业务投放取得新进展。截至2013年底个人贷款余额51.78亿元，发放16.14亿元，新增9.34亿元，个人贷款在全行非贴贷款的比重提升了2.5个百分点。其中发放住房贷款15.91亿元。

建行服务社会的形象有了新提升。全行服务工作、电

子银行、内控与基础管理考核列系统第1位；全年新增自助银行25处、自助设备70台，方便了市民办理业务；获得山东省服务名牌、山东省道德建设示范基地、山东省精神文明单位荣誉称号，是全市唯一一家获得山东省道德建设示范基地的金融机构。同时，被齐鲁晚报“2013德州行业总评榜”评为年度最佳服务银行、德州最具影响力银行、德州最便捷信用卡产品银行、德州百姓口碑最佳银行等称号。(财经记者 孙萌萌 通讯员 季宁)

德城区农村信用社注入“春天行动”正能量

1月9日晚，获2013年度“优质文明服务先进单位”“综合考评先进单位”等称号的24个先进集体，以及获得“文明服务标兵”“先进工作者”等称号的101名先进个人代表，披红戴花走上德城区农村信用社新年“春天行动”业务推进动员大会的领奖台，受到了隆重的表彰。本次会议，既是总结2013年成绩、共贺发展成果的庆祝会，又是一次加油鼓劲、奋战2014年一季度“春天行动”的动员会，极大地调动了全体员工创先争优、服务社会的工作热情。



极打造金融行业文明服务旗帜单位，力争带给广大客户一个全新的专业服务体验，以优

异的成绩更好地为德州经济发展服务。(刘玉磊 孙海敏/文 刘文祥/摄)



七天小长假，人“休”钱不“休”

式供大家参考。

一是购买理财产品。理财产品的优势是收益高、期限多样，资金安全；理财产品的缺陷是有时间限制，规定什么时间到期就什么时间到期，中间无法提前支取。如果资金合适，时间合适，建议首选人民币理财产品。如购买目前中行销售的35-60天的人民币理财产品，该产品预期收益率在5%-5.5%之间，假设按35天理财产品计算，10万元理财产品的预期到期收益率为479.45(35天*10万*5%/365天)元。如果时间不合适，过完年就用的话，建议购买中行日积月累日产品，该产品预期年化收益率为2.3%，是活期存款利率的6.3倍。假设将10万元钱用

于购买12天的日积月累产品，预期到期收益为2.3%/365*12*10000=75.61元，而同期限的活期利息仅为0.35%/360*12*10000=11.67元，两者相差63.94元。

二是购买货币型基金或理财型基金。这两种产品都是保本型的基金，1000元起点，但收益不确定，有高有低。目前货币基金的7天年化预期收益率都在4%以上，有的甚至达到6.7%左右，收益还是非常可观的。

理财型基金是周期型产品，比如中行目前发行的7天、14天、21天、30天和60天的中银理财基金，其中21天的理财产品收益曾最高达8.641%，目前收益都在5%以上。购买该理财产品要关

注赎回日期，如在赎回日不能按期赎回，资金就会自动滚到下一期，需等下一个周期期满后才能赎回。为方便大家计算赎回日期，中银基金网站有赎回时间计算器，可以告知您赎回时间。

做理财要适合自己，目的让自己的财产安全，增值，要量力而行，不可强求。同时建议您到银行开通网上银行，在网银上操作不仅安全快捷，也省去了银行排队的麻烦。

崔小园，中国银行德州开发区支行理财经理，高级金融理财师，获得AFP资格认证，保险从业资格，在出国留学、外汇市场、基金市场具有丰富的理财实践经验。联系电话：0534-2755776。



中国银行德州开发区支行理财经理 崔小园

春节临近，无论是单位还是个人，都开始资金回笼，但是资金回来以后，面对长达七天的长假，如何让钱生“钱”呢？有以下几种理财方

平原信用社 大力扶持养牛业

平原县腰站镇南街村农民王兴亮，在信用社100万元贷款的扶持下，办起了奶牛养殖和肉牛育肥场。如今，在平原县像王兴亮一样，在信用社扶持下办起来的大型奶牛和肉牛养殖场已有10多家，成立养牛合作社6家，带动全县养牛大户2000多个。

平原县共有耕地80多万亩，农作物秸秆资源丰富，有利于发展畜牧养殖业。县农村信用社抓住这一优势，大力扶持农民发展养牛业。他们从高起点、规模化经营抓起，在贷款上重点扶持农民建立家庭式奶牛和肉牛养殖场，首先把养牛场培育成龙头，再通过成立合作社的形式带动养牛大户发展，进而促进全县养牛业的全面开花。近两年来，平原县农村信用社已累计发放养牛贷款9000万元，奶牛和肉牛的存栏量分别达到了3000头和8万头。(高玉才 董业勤)

庆云联社 存款增长超3亿

年末岁尾，正值揽存旺季，庆云联社抢抓时机，采取城乡差异化营销的措施，促使10天存款增长超3亿元，为各项业务发展谋划新突破奠定基础。对城区市场，该联社实行划片分区，重点对国土局、财政局、水利局及龙头企业等单位进行营销，落实对接网点，“无缝隙”营销死盯财政性资金及企业闲置资金；对乡镇市场，该联社利用年末务工人员回乡、资金回流等时机，逐家逐户走访，了解农户目前生产及生活困难，并尽自身最大努力给予帮扶，增进社农感情，营造浓厚的社会口碑，拉动存款大增长。截至1月12日，该社各项存款余额达24.05亿元，较年初增长3.15亿元。(王新波)

平原信用社 推进双进共建活动

到目前为止，平原县农村信用社已发放计生扶贫贷款300多万元，帮助60户贫困独生子女户走上了致富路。这是该县信用社开展“双进共建文明幸福家园”活动所取得的初步成果。

去年7月，平原县农村信用社与县计生委、县妇联在全县联合开展了“双进共建文明幸福家园”活动，即：致富项目送进村，技能项目送进户，携手帮助计生贫困户脱贫致富。县计生委负责推荐扶助计生对象，县农村信用社负责信用考察和贷款发放，并与县妇联联合对扶助计生户给予致富项目推荐和技术培训。到去年底，全县已考察扶助计生户150户，推荐扶贫致富项目85个，技术培训120多人。目前，双进共建活动正在全县扎实推进。(高玉才 董业勤)

庆云联社 “上门服务”送真情

“多亏信用社的同志上门服务，我才能及时把钱取出来，给我老伴治好病啊！”庆云县尚堂镇村民侯凤力激动地说。2013年以来，庆云联社坚持差异化服务理念，以客户为中心，推出“上门服务”送真情活动，通过对辖内行动不便、重病在家的顾客建立重点帮扶台账，关注特殊人群的金融消费需求，在符合规定的前提下，简化业务流程，并上门“手把手”推广网上银行、手机银行等便捷支付渠道，实现“特事特办”，切实为特殊金融消费人群解决实际困难，得到了社会各界的广泛赞誉。(范玉超)