

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—共享型”2013年第345期,12月25日起售,63天,收益率6.10%,而“乾元—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资金,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,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

德州分行已发展“助保贷”客户60户,贷款余额4.17亿元,比年初增加22户,贷款增加1.57亿元。为60户小微企业发放“善融贷”3954万元,比年初增加54户,贷款增加3664万元。截至年底已办理小微企业“网银循环贷”18户,贷款余额1626万元。

中小微企业信贷业务有了新发展。累计发放小微企业贷款23.09亿元,为363户小微企业提供了贷款支持。中小微企业贷款比年初增加102户,贷款余额19.39亿元,比年初增加7.8亿元,小微企业贷款

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,获奖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。

2013年,是德城区农村信用社激情创业、硕果累累的一年,各项经营指标创出了历史新高,全年存贷款规模快速膨胀,103台自助设备全面上线,电子银行实现突破性进展。为助推中小企业发展,创新推出了贷款“短快通”、“无缝隙服务”及“不抽回资金承诺”三大拳头产品,设立了全省首家农民专业合作社专营机构和全市农信系统首家社区金融便利店。联社荣获获得全国“改善农村支付服务环境先进集体”荣誉称号,被授予“德州市数十佳服务银行”称号等。2014年,该联社将积



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)



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

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*100000=75.61元,而同期限的活期利息仅为0.35%/360*12*100000=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。

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 董业勛)

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贫计生对象,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贫计生户给予致富项目推荐和技术培训。到去年底,全县已考察扶贫计生户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 董业勛)

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!”庆云县尚堂镇村民候凤力激动地说。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)