

# 信贷类理财产品风光依旧

本报记者 王震

随着信贷持续从紧,银信合作的信贷资产类理财产品不断升温。投资者也是趋之若鹜。专家提醒投资者,购买信贷资产类理财产品,投资者要清楚自己购买的是什么贷款,应尽量挑选产品信息公开的银行。

## 产品持续热销

“现在您申购的这款信贷类理财产品已卖完了,新产品还请提前预订。”在招商银行郑州分行营业大厅,王先生被无奈地告知。原本听说有比定期存款收益更高的信贷类理财产品在卖,想不到竟是如此好卖。

记者在省会多家银行营业部发现,信贷类理财产品一上市往往会遭遇“疯抢”局面。近期,民生银行便发行了一款1年期信贷类理财产品,预期年收益率高达7%,兴业银行也发行了一款1.5年期的信贷类理财产品,预期年收益率为5%。由于均属限量发售,两款理财产品发行后很快就被投资者抢购一空。

信贷资产类理财产品的再次发威,发行数明显上升。在各家银行的销售网点,该类理财产品继续受到投资者追捧。光大银行理财师肖方分析指出,即使在上个月发行数环比有所下降的情况下,信贷资产类产品的市场主导地位依然难以撼动。

据肖方介绍,由于今年信贷需求的急剧增加,信贷类理财产品成了今年理财产品市场的宠儿。据统计,在11月推出的银行理财产品中,95%以上将是信贷类理财产品,其发行量也一直保持高位。

## 收益稳定

以招商银行为例,连续2周在产品刚上市的2天内就被认购完毕。“对于投资者来说,最直观的印象是目前利率低,而稳健的信贷类产品在近期收益率又有了明显抬升。”招商银行文化路营业部理财师胡威表示。据他介绍,目前市场上的半年期信贷类产品的平均收益率已经高达3.6%,一年期的为4.0%,而部分中小股份制银行迫于资本充足率的压力甚至将半年期产

品调整到了4.0%以上。

近两个月来,银行发行的信贷资产类理财产品出现了扎堆的热闹局面。胡威表示,信贷类理财产品的平均年收益率已超过5.1%,无论是银行存款利率、固定收益类理财产品还是国债,都赶不上它,虽然收益率还不能战胜CPI,但稳健足以吸引投资者的眼球。

“基于贷款额度的调整需求及监管红线的压力,同业竞争异常激烈,产品收益率也就被迫抬升。而另外,银行间市场拆借利率也在上涨,银行不得不做出让利。”交行郑州分行营业部张璠介绍。

据统计,上周共有115款银行理财产品到期,除两款外币理财产品未实现预期收益外,其余全部达标。多款信贷类理财产品取得了高于6.00%的实际年收益率。“从以往信贷类理财产品到期收益来看,没有出现零收益负收益的情况。但银行并不承诺保本保收益,一旦发生信用风险,投资者仍将面临较大风险,购买者要谨慎对待。”工商银行经三路营业部理财师毛鹏丽表示。

## 金融漫谈

### 自守孤独

本报记者 马晓鹏

每个人都认为自己应该站在赢家的行列里,但大多数人往往属于输家。西塞罗说,英雄不会跟随无知的乌合之众。而爱默生说,伟人能够在茫茫人海中尽享独处

的自在。群体是疯狂的,是可怕的,很多时候是非理性的。

当所有的人都为股市前景盲目乐观时,股市的头部就出现了;当所有的人都对股市悲观的时候,底部就出现了。投资者总是徘徊于贪婪和恐惧之间。而巴菲特的声音振聋发聩:当别人贪婪时,你要恐惧;当别人恐惧时,你要贪婪。

人们炒股的热情,主要来自预期。只是人们习惯于向好的方面预期,而对行情结束后的冷清与萧条,却往往忽视,这能正是股市投资者的最大风险。

看网上的调查,超过七成的人认为亏损的理由是因为管理层的监管混乱和言而无信。仅有7%左右的人认为是自己技艺不精。可见,推脱责任几乎是大多数人的本能。但是不是推掉了责任就可以赢利了呢?显然不可能。

在股市这个嘈杂的 marketplace 里,是最应该自守孤独的地方。知止而后能定,定而后能静,静而后能安,安而后能虑,虑而后能得。

## 金融信息

### 10月份河南省金融运行平稳

本报讯(记者 马晓鹏)10月,河南省金融运行平稳。人民币各项存款继续增加,当月分别增加87.3亿元和37.6亿元,各项存款余额近1.9万亿元,各项贷款余额达1.3万亿元。

当月储蓄存款转为下降,企业存款继续增加。

分期限看,短期贷款转为下降,中长期贷款大量增加,票据融资继续减少。10月末,河南省金融机构短期贷款余额为5975亿元,同比增长14%,金融机构继续加大信贷结构调整力度,压缩灵活性较强的票据融资规模,为其他项目提供贷款额度。

分项目看,基本建设贷款和个人消费贷款增加较多,短期农业贷款少量增加。10月末,河南省金融机构基本建设贷款余额为2943.9亿元,同比增长33.4%,较上年同期提高20.6个百分点。

### 招商证券集合理财将添新军

本报讯(记者 王震)记者近日从招商证券获悉,该公司近期又向中国证监会申报一只集合理财产品,该产品以追求绝对收益为目标,主要投资于股票,还可投资于基金、新股和可转债申购、短期金融工具,投资范围和比例十分灵活。该产品最大的特点是不收取固定管理费,只提取正收益的部分作为业绩报酬,有别于目前市场上的大部分基金、阳光私募信托和集合理财产品。该产品是近年来券商集合理财的又一次大胆创新,再次显示了招商证券较强的创新能力。招商证券有望借此产品扩大其资产管理规模,巩固行业领先地位。

作为国内较早开展资产管理业务的创新型券商之一,招商证券凭借优秀的创新能力和较强的投资管理实力奠定了行业领先地位,树立了良好的品牌形象和市场形象。招商证券首发招股说明书(申报稿)和2008年年报显示,其2005~2008年集合资产管理规模一直排名行业前四,累计为投资者获取收益数十亿元。其旗下产品“基金宝”已成为国内FoF(Fund of Funds,基金中的基金)的代名词,“现金牛”受到广大投资者的持续追捧,不得不长时间关闭申购。

## 金融视点

### 泰康人寿40台电脑捐建首家希望小学

本报记者 马晓鹏 通讯员 刘露

10月30日,在中国希望工程实施20周年纪念日的这一天,3辆满载着40台液晶电脑的泰康人寿爱心车驶入泰康王家湾希望小学校门。这是泰康人寿继1999年50万捐建王家湾希望小学后又一次大型的爱心行动,为的是帮助孩子们建立属于他们自己的现代化电教室。

在崭新的电教室里,孩子们在电脑前好奇地看着,欣喜地交谈着。随行的老师告诉记者,真的非常感谢泰康,有了这些电脑之后马上就能开课了。

1999年,泰康人寿捐款50万元在常德市安乡县安障乡王家湾重建了泰康王家湾希望小学,这也成为了泰康人寿捐建的第一所希望小学。据了解,目前泰康王家湾希望小学共有师生180余名,两栋教学楼,教室20余间。

十年来,泰康王家湾希望小学以一流的教学设备和规范的管理、优异的



教学质量成为安乡县素质教育的窗口学校,先后获“市级师范型完全学校”、“市级绿色学校”等殊荣。2009年,在泰康王家湾希望小学落成十周年之际,泰康人寿决定捐赠40台联想液晶电脑建立电教室,为师生们创造更好的教学条件,其升级为“省级合格学校”。

### 光大银行让服务创造业绩

本报记者 张慧 通讯员 刘欣

当专业的服务变成工作习惯,当用心服务的态度融入每一位员工的血脉,对于客户来说可能感受到的差别是微小的,但就是这微小的差别能在激烈的同业竞争中赢得客户的信赖。

2009年是让人不平静的一年,突如其来的信贷风波,逐渐发展成一场历史罕见、冲击力强、波及范围广泛的国际金融危机,金融危机会给我国经济、金融的发展带来了诸多不确定的复杂影响,应对金融危机挑战,也成了各家银行2009年经营管理的重中之重。

光大银行在做好日常经营工作的同时,将2009年确定为“阳光服务年”,夯实服务基本功。一系列精心策划的活动,一连串势大力沉的动作,给业界带来一抹亮色。

这项在全国范围内开展的活动以“阳光在心,服务在行”为品牌理念,以“对外服务提升品牌、对内服务提高效率”为主题,以“总行为分行服务,分行

为基层服务,领导为员工服务,全行为客户服务”为宗旨,以“阳光服务,天天进步”为具体要求,通过优化业务流程、客户倾听计划、客户满意度调查等活动,进一步提高服务效率,提升服务质量。

为了深入了解和改进全行的服务,光大银行全面开展客户满意度测评工作,对内主要通过对客户回访、电话外呼、问卷调查等形式,及时了解客户的期望及影响顾客满意度的因素;每季度一次对全国所有网点进行“神秘人”检查,覆盖面达到100%,如此大规模和深度地开展服务评价在业内尚不多见。

在“阳光服务年”中,光大银行推出了一系列“倾听计划”,有效促进服务工作的持续改进,以专业贴心的服务取得客户和市场的认可。一是通过柜面、电话和网络三大主要渠道,受理客户口头、书面、电子等形式的意见和

建议;二是大力倡导中高层管理人员直接面对客户提供服务和倾听意见,在全国各地营业网点开展“分支行行长担任大堂经理”活动;三是认真倾听员工心声,对于员工提出的改进服务的合理化建议给予专项奖励。

以上一系列措施,也正是光大银行服务年活动核心理念的真切体现。近几年来,光大银行在业务产品创新方面表现突出,阳光理财、短期融资券、工程机械按揭贷款、企业年金等创新业务蓬勃发展,已在业界和客户中树立了创新银行的良好品牌形象。现在,光大银行又将服务作为另一个突破口,产品、服务两手抓,必将为企业的发展注入新的活力。“阳光在心,服务在行”,光大银行将以2009年“阳光服务年”为新的起点,力争用三年时间完善和塑造专业高效的服务品牌,建设一家服务规范、高效,客户满意度高的现代化银行。

## 保险在线

### 支招“理财迷茫型”家庭

人到中年,上有老,下有小,生活压力大,工作负担重,良好的理财规划至关重要。本期我们就遇到了一个典型的“理财迷茫型”家庭——夫妻双方虽有基本的社保,但其他保障却几乎为零,且养老规划还未提上日程。正在读大学的孩子面临着出国深造的机会。

案例——

王先生,45岁,年收入5~6万元,有社保、公积金、补充医保。妻子,42岁,医生,年收入4~5万元,有社保、公积金、补充医保。儿子,19岁,正在读大学二年级。家庭每月总收入约7000元,年收入约10万元。每月生活支出大概2000元,另外,每月住房还贷2000元。存款20万元,均为活期。股市投入了10万元。有两套住房,一套是全款一次性付清的,市值约60万;另一套是两年前按揭的,市值约80万左右。

建议——

保障规划建议:立刻进行风险保障规划,提高抗风险能力。建议各购买15年缴费的20万保额的重大疾病保险和30万保额的意外保险,风险保障至65岁退休,年保费2.5万元左右,若风险未发生,到65岁退还现金40万,可作为养老补充。

养老规划建议:45岁距离60岁只有15年的时间了,比较紧迫。在制订规划

时,要遵循“本金安全、适度收益、抵御通胀、有一定的强制性”这四大原则。目前先生本人和爱人都有社保养老,未来10~15年退休后每月大概有1800元的养老退休金,但是明显不够。建议立即购买养老年金保险(你和爱人每人每年投资2万元,投资15年,总计投资60万元,购买“浪漫金秋”年金养老保险,从60岁开始每人每月领取1650元,直至79岁,80岁时两人总账户余额为46万,总计回报109.8万),这样,加上社保养老,15年后你和爱人平均每人每月领取的养老金为3450元,可以领取到79岁。

投资理财建议:1.家庭应急金准备:一般拿出家庭6个月的收入,大约50000元作为应急。

2.购买一些黄金,虽然风险较高,但从长期来看收益较好。

3.配置一些基本面和成长性较好的股票

4.定期定额投资基金以及投资稳健类银行理财产品

5.购买七年期记账式国债。

6.可把其中一套房产出租,收益约2000元,作为养老补充。



# 广发卡专家解答常见信用误区

本报记者 张慧 通讯员 常里

近日,国务院法制办公布《征信管理条例(征求意见稿)》,首度提及“负面记录保留期”的问题:“征信机构不得披露、使用自不良信用行为或事件终止之日起已超过5年的个人不良信用记录。”此条例虽还在征求意见过程中,但已引起媒体和公众的广泛关注。其实,信用是个人的“经济身份证”,影响到人们的贷款、求职、留学等方面,无论负面记录保留期有多长,一贯良好的信用都应为人所重视。在使用信用的过程中,广发卡专家提醒您,注意避开以下常见的信用误区,帮您更好地掌握信用的智慧,避免出现信用瑕疵。

## 误区之一:信用额度越高越好

毕业生小美刚刚找到一份工作,薪水虽然不高,但还算稳定。有了收入后的小美立刻申请了一张信用卡。可是银行批核的额度只有几千元,远远没有达到她期望的万元以上。小美有点不满意,她希望自己的信用额度越高越好,这样“血拼”起来才够爽。

广发卡专家建议:信用额度并非越高越好。在向银行借贷之前,你需要了解自己能够承担多少信用,也就是你向金融机构借贷多少金额为宜,包括房贷、车贷、信用卡等你会使用的信贷总额。根据国际成熟的财务经验,一个人能承担的信用额度取决于你拥有的资产和收入的水平。在健康的财务结构中,债务占收入比应保持在25%左右,不要超过40%~50%。如果债务占比超过40%甚至50%,则意味着个人担负的债务过多,长期下去可能导致财务上的麻烦,譬如无法按合约还款造成不良信用,

或者为了偿还债务而大大降低生活品质。这时,如果向银行申请新的贷款,银行会因为申请人负债过多而部分甚至完全拒绝批核贷款。

## 误区之二:空白信用就等于好的信用

莉莉和晓瑞同时去银行申请办理房贷,两人的申请条件基本相同。但是,莉莉的申请不仅获批速度快,而且批核的额度比晓瑞的额度要高。晓瑞非常不解,莉莉常常刷信用卡透支,而自己从来不用信用卡,也没有其它贷款,为什么反而没有莉莉获得的额度高呢?

广发卡专家建议:不贷款、不用卡,那么你的信用记录就是空白的,空白信用并不等于好的信用,因为没有信用记录,银行及相关单位失去了一个判断申请人信用状况的重要依据,他们无法从空白信用记录中得出你的信用良好这一结论。如果两位申请人其他条件都一样,那么拥有好的信用记录的申请人会比较没有信用记录的申请人获得更多的认可和优惠。

信用记录越长会被认为越可信,所以我们建议您尽早建立自己的信用记录,最简单的方式就是与银行发生信贷关系,譬如求学阶段可以申请助学贷款,有了固定工作和稳定收入后,可以申请信用卡。

## 误区之三:不良信用记录能取消吗

小赵曾经多次信用卡逾期还款,他担心自己的信用

记录出现污点,以后不能办理车贷和房贷。近期,他在网上看到有中介声称只要花钱就可以帮人抹去不良信用记录。小赵半信半疑,不良信用记录真的可以取消吗?

广发卡专家建议:信用报告是对信用信息的客观记录,任何金融机构或个人都不可以单方面擅自修改。如果曾经出现逾期还款的情况,最好的补救办法是保持按时还款,不断积累好的信用信息。千万不要相信所谓“可以抹消个人不良记录”的骗局。

## 误区之四:我只是一时疏忽,不是故意拖欠还款,不应该列为负面记录

小陈上个月被领导派到外地出差,忙碌的工作让他忘记了信用卡的到期还款日。直到收到银行提醒还款的短信才想起自己还没有还款。小陈非常不满,自己只是一时疏忽忘记还款,并非故意拖欠,为什么银行还要记录逾期信息?

广发卡专家建议:信用报告是对信用信息的客观记录,无论何种原因,只要未能按时还款,或者未还清最低还款额,逾期的负面信息就会如实记录在人行征信系统中。信用本身没有“良好”或“不良”的评价,只有信用记录被解读后会产生“良好”或“不良”的评价。比如当你与银行发生信贷关系时,银行会在人行征信系统中查询你的信用记录,并根据银行的标准对你的信用记录进行评

估,虽然各银行的标准不完全相同,但有逾期还款记录可能会对个人信用活动产生一定的影响。不过,连续且高额多次的欠款行为与偶尔逾期且很快还款的行为会被区别对待,贷款人可以向银行提出相关说明,同时注意按时、足额还款,不断积累好的信用记录。

在此,广发卡专家提醒读者们,请大家提高信用意识,注意按时还款,避免信用记录出现瑕疵。现在信用卡还款渠道非常丰富,持卡人可以就近选择适合自己的还款渠道。以广发卡为例,除了传统的现金还款之外,持卡人还可将自己的理财通卡账户与广发卡绑定,实现自动转账还款;此外广发行还加大自助还款渠道的建设,投入更多的自动存取机,完善网上还款通路,开设95508客服热线转账等服务;积极与第三方合作,如银联支付通自助终端还款、同业网上银行转账还款等共十多种还款渠道,持卡人可选择最适合自己的方式,实现便捷、快速的还款。

## 【参考资料:广发卡】

广发卡是广东发展银行于1995年发行的国内第一张真正意义上的信用卡,也是第一张实现盈利的信用卡。广发卡一直秉持“给您更多,为您更远”的服务理念,以客户需求为导向,以创新和市场细分领跑于中国信用卡市场。截至2009年7月,发卡量已超过800万张,形成了鲜明的“质”和“量”同步发展的“广发卡模式”,成为信用卡领域知名品牌。广发卡先后获得“世界/中国最值得信赖的十佳银行卡”、“银联标准信用卡市场拓展奖”、“亚太最佳客户服务奖”等殊荣。