

信贷紧缩 搅动理财市场

本报记者 王震



资料图片

随着今年不断加息和存款准备金率突破20%历史高位,宽松的融资环境发生了深刻变化,原本流动性充裕的信贷市场,变得“很差钱”。一些从股市、楼市撤退下来的资金大量涌入相对稳健的理财产品市场。但“资金大转移”也让理财产品市场掀起了不小的波澜。

记者日前走访郑州多家银行发现,各家商业银行争相推出多款信贷理财产品,并加大宣传力度,抢滩市场。

信贷产品卷土重来

今年以来,央行加息、“提准”的货币政策使得信贷市场面临着前所未有的挑战。屡屡调高的存款准备金率,使得一向“不缺钱”的银行面临“很差钱”的境地。作为银行调节贷款规模的重要方式,信贷资产类理财产品重回市场视线,这类产品并不计入资产负债表内,不占用贷款额度,因此也成为银行在额度受限规模下留住客户并满足其融资需求的权宜之计。

“企业都知道今年的基调是紧缩,也在想办法不占用额度来融资。”某股份制银行河南省分行工作人员告诉记者,接二连三的加息使得信贷类理财产品的收益率有了进一步上涨的空间,在市场上更受追捧。

据统计,4月的最后一周,发行的银行理财产品就达到117款,信贷资产类理财产品比例居高不下。

“信贷类产品募集的资金投向指定项目,如果贷款企业最终不能兑付,这部分风险银行不会承担,而是由投资者来承受。”某股份制银行零售部一理财师说。该理财人士提醒,虽然加息之后信贷类产品被看好,但信贷类产品大多并不保本,为非保本浮动收益型产品。一旦发生信用风险,投资者仍将面临较大风

险,购买时仍需谨慎,而不应盲从。

理财市场硝烟弥漫

“期限短、收益高,10天,5万元起,年收益率可达4.2%……”最近,在郑州某商场工作的陈先生的手机几乎每天都会收到银行的理财产品短信。不止陈先生,很多市民都有类似经历。

在高准备金率的背景下,工行、建行、光大、民生等省内各家银行正在上演一场抢夺客户资源战,争相推出多款理财产品,银行间理财产品的纷争硝烟四起。“我从事银行业工作20余年,还从没见过如此高的存款准备金率。”某银行监管人士坦言,虽然一再上调存款准备金率,是宏观调控的需要,但高企的存款准备金率,也导致银行“很差钱”,尤其是一些股份制商业银行,对市场的反应特别迅速,众多的理财产品应运而生。

中信银行理财师王鹏飞提醒投资者,风险与收益总是相伴相随,总体来说银行理财产品较平稳,但并不像存款那样稳坐收益,市民购入时仍要仔细看清合同中的产品投向,慎重投资。另外,由于加息的预期不绝于耳,理财产品最好以三个月以内的为宜。

加息预期 市场稳中有变

尽管5月初加息没有如期而至,但市场自4月就有的加息预期却丝毫没有减弱。在此背景下,多家银行上调了理财产品收益率,以拉拢储户。

记者注意到,除了中国银行与工商银行近日上调理财产品收益率外,光大银行也曾于4月中旬将月月盈、双月盈、季季盈为代表的短期理财产品预期年化收益率提高0.4%~0.5%;中信银行专为信用卡用户定制的一款14天期产品,预期年化收益率达到4.2%,收益率较高。另有部分银行虽然没有在官方网站上发布公告,但是收益率也普遍提高。

随着央行加息和“提准”,银行理财产品的货架上也出现了一些新变化。交通银行河南省分行客户经理张瑞告诉记者:“现在加息的预期强烈,客户对一些较长期限理财产品根本不感冒,现在银行主推的是一些收益率较高的短期和超短期理财产品。”

招商银行理财师宋恒信也表示,近期股市动荡,新股上市后频繁破发,已经让不少资金开始转向更为稳健、风险较小的银行理财产品,预计银行理财产品2011年依然会成为市民投资的首选。

光大银行在沪成立金融市场中心

5月5日下午,中国光大银行在上海新天哈瓦那大酒店举办了“上海金融市场中心揭牌仪式暨同业答谢酒会”,这标志“中国光大银行金融市场中心”正式成立,这是该行首次在京外设立总行一级部门。

人行上海总部、上海银监局、上海市金融服务办公室、浦东新区区委等单位领导与中国光大(集团)总公司执行董事、副总经理植春,光大银行副行长刘璐等出席了揭牌仪式。沪上各类交易所、中外资银行、证券公司、基金管理公

司、保险公司、信托公司、财务公司、汽车金融公司、资产管理公司等众多金融机构代表见证了该中心的成立。

记者从光大银行了解到,该行不断开拓创新,锐意进取,在为社会提供优质金融服务的同时,取得了良好的经营业绩,在综合经营、公司业务、国际业务、理财业务等方面具有较强的竞争优势,基本形成各主要业务条线均衡发展、零售业务贡献度不断提升、风险管理逐步完善、创新能力日益增强的经营格局。作为一家国有特大型集团公司,

中国光大集团业务涵盖主要金融领域,在银行平台上设立金融市场中心,就是要加强集团内泛上海地区机构的合作,形成资源共享、风险分担、集团收益最大化的综合经营平台,合力提升“光大”整体品牌形象。该中心成立后,将以各类同业客户及部分机构客户为主要服务对象,重点参与包括同业资金、票据、贵金属、理财、投行等金融市场领域,着力通过内部资源整合在业务环节、贴近市场服务、储备金融人才、创新业务品种等方面进行一系列的探索。

对于将总行级金融市场中心“落户”上海,该行刘璐副行长表示,旨在借上海建设国际金融中心的东风,依托上海及其周边地区金融资源丰富和市场成熟的优势,使该行金融市场的业务拓展快速前行。

中国光大银行正按照“一年奋力起步,三年改变面貌,五年形成自身特色,十年勇争同业前列”的指导思想,实现规模、质量、效益和业务结构的均衡发展,全面提升,努力成为具有较强综合竞争力的全国性股份制商业银行。张慧

行业动态

交通银行携手阿里巴巴 推进互联网服务模式创新

本报讯 记者从交通银行河南省分行获悉,5月10日,交通银行与阿里巴巴集团在上海签署全面战略合作协议。这是国有大型商业银行与电子商务行业龙头企业开展深度合作,共同应对传统行业和百姓生活互联网化趋势的最新举措。交通银行行长牛锡明、阿里巴巴集团董事局主席马云等出席了本次签约仪式。

据悉,双方将以合作多年的电子支付为本次战略合作的基础,于近期联合推出快捷支付合作,探索将银行服务与第三方电子商务网站服务相融合的新型服务模式,并在手机支付、中小企业在线融资等众多方面优势互补,积极开展合作。

在双方此次合作中最值得一提的是,交通银行将创造性地将银行的服务与阿里巴巴集团旗下淘宝网进行深度融合,为交通银行的客户提供综合性金融服务。此外,交行还拟将中小企业在线贷款的旗舰产品“e贷在线”与阿里巴巴的中小企业服务相结合,帮助阿里巴巴的中小企业客户了解和购买交通银行个人、中小企业信贷产品以及其他相关金融服务产品,实现全自动式的在线贷款申请,共同应对与解决中小企业融资难问题,携手与中小企业共同成长。(全权)

招行火炬手 深圳大学传递大运金融梦

本报讯(记者 王震 通讯员 屈庆昌)5月10日,深圳第26届世界大学生夏季运动会火炬在深圳大学进行传递。作为本届大运会首家全球合作伙伴和唯一指定银行,招商银行应邀出席本次活动。招商银行深圳分行行长助理董佳音、招商银行大运火炬手形象大使李芳妮分别作为第35棒、第77棒火炬手参加了火炬传递。

董佳音表示,为更好地服务大运会,招商银行将在大运村和大运场馆内增设7处金融服务网点,10余台银行自助设备,确保大运会期间为各国来宾提供最优质的金融服务。

曾获“世界大学生小姐最佳美丽奖”的李芳妮,在参与招商银行2011志愿者形象大使选拔活动中,从4000多名来自海内外的优秀选手中幸运地脱颖而出,获得了火炬传递的机会。据悉,招商银行2011大运会志愿者形象大使选拔最终会诞生10名优胜者,他们将作为大运服务招商银行亲善大使,为大运提供志愿者服务等相关活动。

光大银行 非公开定向债务融资工具推出

本报讯(记者 张慧)5月4日,中国银行间债券市场首批非公开定向债务融资工具推出,发行主体包括三家企业,发行规模达130亿元。其中,中国光大银行作为四家承销商之一,独家承销的中国国电集团公司首批发行规模为50亿元,与中国银行联合承销的中国五矿集团公司首批发行规模为30亿元,合计发行规模占据半壁江山。

据悉,非公开定向债务融资工具的推出,不仅为企业提供了新的直接融资渠道,体现了银行间市场多维度创新能力的提升,同时也为商业银行带来了新的业务增长点。

兴业银行通达卡 火车出行新体验

- ✓ 火车站贵宾出行服务
- ✓ 精彩出发、尽享从容

兴业银行 通达卡

免开卡费

免全省ATM跨行取款手续费

免年费

免小额账户管理费



兴业银行 INDUSTRIAL BANK CO.,LTD.

真诚服务 相伴成长