



资料图片

# 资金趋紧 理财产品热推 银行借力突围

本报记者 王震

## 资金面持续紧张

经过多次上调存款准备金,银行的资金面压力空前。据粗略估算,本次上调存款准备金率0.5个百分点,将冻结银行体系内约3700亿元人民币流动性。今年以来的6次上调准备金率,确实让银行资金吃紧。

我市一股份制银行信贷部负责人表示,今年以来该行的揽存压力一直比较大。在经历了几次存款准备金率对于资金面的冲击后,商业银行普遍心态谨慎,一方面为可能的

存款准备金率上调提前做出准备,另一方面也在适当地减少资金流出,以防止资金面突然发生变化。

某商业银行的客户经理李永普告诉记者,随着央行再提准备金率,银行更缺钱了。“现在一年期贷款利率已飙升至9%左右,即使如此,有些贷款仍被拒之门外。”而银行间的短期拆借利率近期也持续飙升。

据记者了解,自5月12日央行宣布上调

存款准备金率以来,银行间市场资金面一直处于紧张态势中。尽管央行持续净投放资金,但进入6月份银行间资金利率再度出现飙升,资金利率持续在高位,紧张状态没有明显缓解。

有业内人士表示,随着上调存款准备金率、日均存贷比考核等一系列监管措施的叠加,加速“揽储”步伐在银行间已心感戚焉。

## 理财产品粉墨登场

理财产品,期限是56天,预期年化收益率3.4%,如果您作短期投资的话,这款产品非常合适,而且收益率比之前有所提高。”日前,当记者以客户身份咨询银行理财产品时,工行陇海路支行的客户经理这样向记者推荐。

“银行理财产品大量发行,会导致储蓄存款变为银行同业存款,进而从货币统计中消失。理财产品到期日大多数集中在季末,表

现出来是银行存款的增加。”李永普表示。

“从6月份开始,央行对银行的月度日均存贷比进行考核。为了完成各项监管指标,很多银行把吸收存款作为6月份的头等大事。”某商业银行的客户经理侯晓亮告诉记者,从5月底开始,他们除了揽存任务外,还增加了销售理财产品的任务,而且主推的是自己银行推出的短期理财产品。

## 预期收益率普遍看涨

记者走访多家银行了解到,几乎所有银行都提高了短期理财产品的预期收益率。此前各家银行发售的短期理财产品预期年化收益大多在3%-4%之间,而现在都在4%以上,有的甚至提高到了5%以上。

比如,中行将中银日积月累——日计划产品的预期年化收益率已从1.68%提高至1.8%;中信银行发行的13天超短期理财产品的预期收益率高达6%;中国银行发行的中银博奕21天期理财产品,50万元起售的年化收益率高达

5.8%,1000万元起售的预期收益率达6.3%。

不过,光大理财师白洁提醒投资者,主打短期约定收益型理财产品比较适合风险承受能力较弱的投资者。特别是股市仍处于调整期,银行理财产品的推出偏向保本稳健型,势必会增加这类产品的收益率。“不过虽然对于债券和货币市场的产品来说,绝大多数都能实现预期收益。但投资者仍需仔细阅读产品说明书,注意相关条款,谨慎购买,避免掉入高收益陷阱。”

6月20日,央行今年年内第六次上调商业银行存款准备金率0.5个百分点。截至目前,我国大型金融机构的存款准备金率达到21.5%,中小银行则达到18%。

面对流动性资金日趋紧张的压力,银行应该如何释缓?据记者了解,除了大力吸纳存款,银行也在寻求各种渠道补充资本,其中高收益、巧妙设计到期日的银行理财产品肩负起了揽储的重任。

时至年中,银行面临各种监管指标的压力,不得不过度发售短期理财产品腾挪资金。

据普益财富不完全统计,截至6月21日,今年以来银行理财产品共发行7891款,已经超过去年全年发行量的80%。银行理财产品预估发行规模达到8.25万亿元,而去年全年的发行规模为7.05万亿元。

“我行刚刚推出一款非保本浮动收益理

此次准备金上调后,大型金融机构存款准备金率则达到21.5%的历史高位,中小金融机构的存款准备金率则达到18%。这也意味着,大银行收到100元存款,就必须上交央行21.5元,而余下的78.5元只有75%可以在市场上放贷,这大大缩减了银行放贷所获取的利润。特别是一些地方小银行,到了月底,资金匮乏的状况更加严峻。银行同时还面临着各种监管指标的压力,为了吸引资金,只得不得不成本提高理财产品的预期收益率。

## 行业关注

### 银行部分收费将被叫停

银监会、央行和国家发改委近日联合发文,自7月1日起34项商业银行服务收费项目将被免除。距离这一大限到来还有一周时间,近来,却频频有银行发布公告开收新的服务费,据了解,在即将到期的34项服务收费项目中,不少都是银行近年来已经陆续停止收费的项目,市民真正看重的,如小额账户收费、ATM机跨行取款重复收费等项目,都未涉及。

### 收费项目越“减”越多

公开资料显示,2003年10月1日出台的《商业银行服务价格管理暂行办法》明确银行收费项目仅300多种,而现在《商业银行服务价格管理办法》中列出的收费项目已多达3000种,7年时间,银行收费项目增长了10倍。

据悉,2010年以来,信贷收紧使商业银行传统的存贷利差收益缩水,中间业务收入成为各家银行看重的盈利增长点。银行开始大刀阔斧地加收或调整服务项目手续费,如零钞清点费、跨行取现手续费、密码重置费、短信通知费、小额账户管理费、打印对账单费等。

记者翻阅银监会所列出的免除收费项目后发现,对小额账户收费、跨行转账高收费、ATM机跨行取款重复收费等,本次三部委的通知均未涉及。而其它如同城本行存款、取款和转账手续费,境内本行查询服务费等20多项收费,多数银行已经停止了收取。

然而,旧的收费项目还没取消,部分银行收费项目却又出新招,不少银行之前免费的项目突然取消或缩水。市民王先生认为,银行细分业务品种和操作环节繁多,在增收这一导向下,3000种收费项目不会是极限,还会有更多不为用户知晓的“创新”收费项目。

### 服务没有明显变化

银行对增加收费有自己的说法,“客户所享受的服务在不断增加,多数服务是需要人力物力支持的,所以增加费用在所难免”。

但多数银行客户却不认同这一说法,此前相关机构做过的“银行服务满意度调查”显示,近七成银行客户认为并未享受到该有的服务。某国有银行客户张女士认为,既然让客户“花钱买服务”,就应该以服务制胜,但是在平常办理业务时并没有感受到任何明显的变化。

### 客户缺少话语权

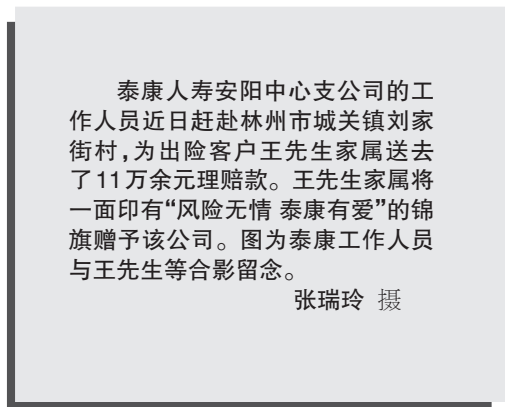
一些人认为,银行业没有实现完全竞争,收费混乱是垄断使然。但也有观点认为,并未完全竞争的银行业,并不意味着在收费这个问题上处理不好。现在的银行收费之所以如此之多如此之乱,恰恰是因为管理部门给予了银行过大的收费定价权,对于银行的单方定价,客户只有接受的份。银监部门为何不规定收费项目有哪些“可收费项目”,同时控制每项收费项目的波动范围?这样既能真正实惠客户,又能保留银行多元化的竞争空间。

张世豪



### 招商银行郑州分行无偿献血活动现场

6月20日上午,招商银行郑州分行开展了无偿献血活动。招商银行郑州分行党委委员、分行机关党委委员、各党支部党员、团员及群众共计88人参加了本次无偿献血活动,以奉献爱心的方式向建党90周年献礼。 屈庆昌 摄



泰康人寿安阳中心支公司的工作人员近日赶赴林州市城关镇刘家街村,为出险客户王先生家属送去了11万余元理赔款。王先生家属将一面印有“风险无情 泰康有爱”的锦旗赠予该公司。图为泰康工作人员与王先生等合影留念。

张瑞玲 摄



泰康人寿理赔 110320元 泰康保险 有您无爱

## 保险关注

### 职场白领投保 首选重疾险

很多在“高压”下工作的白领们担心自己身体的“亚健康”状态可能导致的一系列疾病问题,从而纷纷考虑到投保的重要性。对于工作压力大的上班族而言,选择重大疾病保险能够为健康分担风险。

重大疾病保险保障一般为保证医疗的费用补充,收入损失弥补和后期康复治疗养几个方面。高压环境下的人群在选择重大疾病保险时最要的是考察条款中是否包含了常见的心血管、器官性疾病。

新华保险寿险专家表示,若是因为过度劳累引发的重大疾病从而导致死亡,重疾险也可以进行赔付。另外,提醒投保人一定要认真阅读清楚相关保险条款,尤其是“保险责任”和“除外责任”。目前市面上销售的重大疾病保险都有观察期,一般为90-180天,如果重大疾病发生在观察期内,则保险公司不会予以赔付。

### 购买重疾险有窍门

重疾险通常分为两大类:一类是纯消费型的产品,不携带任何资金返还;还有一类则是带有储蓄性质的返本产品,或是用寿险类的主险产品附加一份重大疾病险。

消费型的重疾险比较实惠,打个比方,买消费型的健康险更像是租房。消费成本低,可选择余地大,觉得不喜欢、不合适,就可以换一个,退掉它的损失也不大。

消费型重疾险每年缴费较低,灵活性也比较强。一份一年买一次,或是每隔3-5年买一次的短期重疾险,就好比一年期或五年期的一份租约,“租金”便宜,觉得不合适自己了,只要不续保就行。

而一份保障期限为10年、20年,或是约定保到60岁、70岁为止的长期消费型重疾险,就像一份长期的住房租约,虽然

最后的“产权”不属于你,但是已经满足了你在一定期限内的保障或使用需求。

购买具有返本条款的储蓄型重疾险则好似“买房”,二三十年之后如果你还生存,就可以收回一笔资金,但是每年的缴费压力比较大。

恒安标准人寿个险专家认为,到底是买消费型的重疾险,还是买带有一定储蓄功能的重疾险,主要看个人的经济收入情况、消费习惯、行为偏好等因素。总体来看,对年纪较轻,或者收入较低的人群,消费型的重疾险产品更合适些,因为费率优势更大。而对于年龄在40岁以上,又有一定经济基础的人群而言,可以选择消费型的产品,也可以选择消费型与储蓄型产品混搭配置的方式。

张世豪

## 资讯速递

### 交通银行 推出首张全国范围银证期联名卡

本报讯(记者王震 通讯员全权)记者昨日从交行河南省分行获悉,交行联合招商证券、招商期货,推出首张全国范围的银、证、期联名借记卡——太平洋智远银证期联名卡。

该卡是国内首张在全国范围发行的银、证、期联名卡。交行方面表示,“太平洋智远银证期联名卡”彰显了交行“财富管理银行”的特色,为银、证、期三方合作,共同服务客户提供了良好的平台。此举也标志着交通银行与招商证券、招商期货在商业银行、资本市场及大宗商品期货领域的合作迈出了新的步伐。

据了解,“太平洋智远银证期联名卡”集银行借记卡、证券投资、期货投资三大功能于一身,实现了银、证、期三方资金直通划转,持卡人除可享受交行提供的个人财富管理外,还可享受招商证券、招商期货对联名卡客户提供的“财富管理计划”等专属优惠服务套餐,能够满足投资者多样化的财富管理需求。

相关专家指出,随着中国经济发展,居民金融需求和服务需求不断增长,未来银行、证券、期货等不同类型的金融机构跨领域合作将与日俱增。

### 阳光产险 开展为洪涝灾区捐款活动

本报讯6月初以来,贵州省连降暴雨,部分地区遭受严重洪涝灾害。贵州省望谟县为受灾最严重的地区。

阳光产险贵州省分公司自接到贵州省政府金融办发出的献爱心通知后,积极响应,迅速组织动员。在捐款仪式上,阳光产险员工纷纷解囊,为灾区的生产生活恢复重建献上自己的一份爱心。据了解,捐赠的资金将由民政部门第一时间发放到灾区。

又讯 阳光产险青岛分公司近日以“世界无烟日”及青岛第十届国际车展为契机,在车展现场开展了主题为“香烟给我,阳光给你——世界无烟日,阳光在行动”的大型公益活动。

活动现场,阳光保险的员工们统一身着带有阳光标志和禁烟标志的服装,无论是在展馆外,还是在展馆内的吸烟区和休息区,只要发现参展者吸烟,他们就会上前,请吸烟者熄灭香烟,用事先准备的精美小礼品交换烟头,并告知吸烟对自身健康和公众健康的严重危害,劝戒一根香烟,送出一份阳光。被劝禁烟者和参展观众对该活动纷纷表示认同与支持。

(徐文)

### 阳光金 开启黄金投资一站式服务

本报讯6月16日,由中国光大银行主办的“中国光大银行2011阳光金新品上市发布会暨黄金投资面对面专家论坛”在北京举行。

2011年,在黄金需求持续走高的背景下,光大银行顺势推出了创新产品“阳光金”。“阳光金”由光大银行联合深圳市黄金资讯有限公司荣誉发行,产品均为纯正Au9999真金材质铸造,由中国黄金协会权威监制,采用全球唯一防伪查询先进技术打造,分为10g、20g、50g、100g、500g、1000g六个规格。

同时,光大银行又推出了“点金通”黄金无限回购业务,不局限于回购“阳光金”,针对市场上所有的实物金品种均可回购。这项增值业务的开展,打通了现货市场和交易市场的通道,形成了集买、卖、换、交易、投资于一体的黄金投资供应链。

(郑芬萱)

### 中国银行卡产业创新之路 高峰论坛举行

本报讯6月16日,由凤凰网和中国光大银行主办的“中国银行卡产业创新之路高峰论坛”在京举行。中国银联总裁许罗德、中国光大银行副行长林立等发表致辞和主题演讲,对目前国内银行卡产业创新实践和未来发展规划进行了总结和展望。

中国光大银行副行长林立在会上介绍了该行于2010年推出的“阳光存贷合一卡”独具特色的创新性。据悉,“阳光存贷合一卡”发行以来,市场反应热烈,实现了累计发卡量突破150万张的骄人成绩。截至2011年5月,该卡累计交易金额突破100亿元大关,储蓄存款余额达50亿元。

(郑芬萱)

### 光大银行 博爱阳光存贷合一卡郑州首发

本报讯6月21日,中国光大银行郑州分行携手郑州市红十字会于郑州举行了以“弘扬博爱,阳光同在”为主题的中国光大银行博爱阳光存贷合一卡启动仪式。

据介绍,博爱阳光存贷合一卡不仅具有一卡双账户、消费、结算等银行卡特色功能,还是郑州市红十字会会员的身份象征,持卡人可免费参加红十字会组织的各项公益慈善活动、自救互救知识培训,爱心捐助达到规定数额还可参加红十字会组织的慈善晚会。

中国光大银行郑州分行行长崔敬奎说,希望通过这张卡,搭建一个良性发展的社会救助平台,使更多的人了解并加入到红十字事业中来,为社会慈善事业的发展尽一份力,奉献一份爱心。

(王振)