



## 结构性产品“傍”股市

随着股市的红火,投资资金大幅流向股市,银行理财中挂钩股市的结构性产品也在火热发行中。据了解,近期银行发行的结构性理财产品中,挂钩股票或者股票指数类的产品占比最大,其次是挂钩汇率的结构性理财,而挂钩黄金的产品则较少。

华夏银行郑州分行理财业务负责人介绍说:“华夏银行推出的慧盈结构性理财产品,收益率与沪深300指数挂钩,根据挂钩标的价格表现,向客户支付浮动理财收益率。例如目前热销的一款期限为362天的慧盈理财产品,客户认购起点为5万元(人民币),收益率在2.00%(年化)到8.25%(年化)之间。值得一提的是,该系列产品100%保证客户投资本金安全。”而农业银行近期也有一款指数挂钩型产品,观察日沪深300指数的收盘价若大于

期初沪深300指数,到期时投资者获得8.20%的年化收益率。不过也存在最差的情形,到期时投资者仅能获得1.0%的年化收益率。

“结构性理财产品的‘预期最高年化收益率’与传统理财产品的预期收益率有着很大的不同,这正是‘结构性’的特点所在。”上述华夏银行负责人提醒市民,“不要单纯地被结构性理财产品的高收益率所吸引,要仔细了解此类产品的挂钩标的、收益计算方法,在必要时咨询专业人士,一定要在充分了解产品的基础上再购买。”

有业内人士分析认为,收益可观、类型更多元的结构性理财产品在2014年发行量暴增后,有望在2015年继续高速增长,或将成为降息后投资理财的新热点。

银行理财产品  
不惧竞争 锋芒依旧

本报记者 龙雨晴

## 银行系“宝宝”优势多

几百块钱的余额在账户里一天能有多少收益?毫无疑问,按照当前活期利率来算,利息实在少得可怜。而随着“宝宝”类产品的不断涌现,不少市民意识到,原来“零钱”同样可以实现“碎片化理财”。去年以来,面对互联网“宝宝”的冲击,渤海银行、兴业银行和民生银行纷纷推出了自己的“宝宝”产品,其它银行也不断跟进,银行系“宝宝”层出不穷。

某银行相关负责人介绍:“现在宝宝类产品几乎成了银行的标配,银行以此来对抗互联网金融,争夺客户的小额存款。”值得注意的是,与收益渐趋走低的互联网“宝宝”相比,银行系“宝宝”来势汹汹,产品收益率日渐高涨。

从最新发布的数据来看,在7日年化收益率超过4.5%的产品中,银行系“宝宝”的数量超过了互联网“宝宝”。其中,渤海银行的“添金宝”以7日年化收益率4.881%跑在了前列。除此之外,银行系“宝宝”还有许多其它优势。邮储银行郑州市分行夹板路支行理财经理李祥星介绍说:“目前银行系‘宝宝’相比大多数互联网‘宝宝’,优势十分显著。以邮储银行的‘邮益宝’为例,当日购买金额无限制,当日赎回限额为100万,且通过网银等电子渠道可实现实时到账。而‘余额宝’等大多数互联网‘宝宝’当日购买限额100万,当日赎回限额5万元,且一般需两小时到账。”

## 理财产品转让或成趋势

买了理财产品还未到期,急需用钱怎么办?据悉,期限内流动性约等于零的理财产品,正在尝试改变这种尴尬局面。近日,某股份制银行推出“理财产品柜面直接转让”业务,买了理财产品后急需用钱,只要去网点转让成功就能获得资金;而如果没抢到银行高收益理财产品,也可去网点问问,也许能以较少成本受让较高收益理财产品。

据介绍,为了规避风险,该银行要求目前所有的转让都必须到营业网点进行。如果接手者之前不是该行的客户,业务办理前还需要完成开户、风险评估等程序,测评结果显示其与该理财产品的风险等级相匹配才可签署

转让协议。在具体操作上,银行方只为客户提供转让平台这一服务,不参与价格指导,因此转让价格是由转让双方自行协商确定的,不过银行将收取一定的手续费。如果是客户自己找来下家,银行收取手续费50元/笔;如果是委托银行找下家,银行则收取转让金额的0.1%,以10万的金额为例,转让费为100元。

业内人士认为,银行理财产品可转让为业内首推,也将是一种趋势。有专家建议,搭建银行间理财产品转让平台,让更多银行的理财产品可在同一平台上转让,这样交投会更活跃。据了解,相关部门也有此设想。

## 金融资讯

工商银行入选  
“中国企业社会责任500强”

本报讯 近日,“2015中国企业社会责任500强”榜单在北京发布,经过专家评审为期10个月的认真调研和严格测评,工商银行从1600家候选企业中脱颖而出,成功入选2015“中国企业社会责任500强”榜单,并位列国内银行业首位。

据了解,本次评选由中国企业评价协会联合清华大学社会科学学院共同发起,以《中国企业社会责任评价准则》为依据,旨在推动企业更好地履行社会责任,以CSR新标尺提升企业价值和品牌影响力。该榜单以《财富》世界500强、中国企业500强、中国民营企业500强为基本研究样本,设立一级指标10项、二级指标62项、三级指标121项,打分操作135项,经过研究筛选、规范细化、研发系统、资料收集、专家打分、核实调研等多个环节,最终产生“2015中国企业社会责任500强”榜单。

近年来,工商银行积极倡导企业发展与社会责任共进的良性循环,致力于推动产业结构调整和经济增长模式变革,在支持国民经济可持续发展、社会进步和民生改善中发挥了突出作用。入选“中国企业社会责任500强”榜单,表明了社会公众对该行稳健经营、锐意创新、热心公益的充分认可和高度评价。(李欣)

招商银行  
获评“中国最佳零售银行”

本报讯 近日,由国际知名杂志《亚洲银行家》主办的“2015年度亚太区零售卓越服务大奖”评选揭开了神秘面纱。招商银行再度荣获“中国最佳零售银行”、“中国最佳股份制零售银行”两项国际大奖。此次获奖是招行自参评该奖项以来,第6次荣膺“中国最佳零售银行”大奖,第11次荣膺“中国最佳股份制零售银行”大奖。

据了解,《亚洲银行家》“零售卓越服务大奖”是目前亚太地区针对零售金融服务评选威望最高、专业性最强、覆盖范围最广的奖项,此次评选覆盖国际范围内超过160家金融机构,由国际研究团队和评审团操刀,对参选材料历经3~4个月的评估和调查,最终评选才得以产生。

近年来,招行一直致力于打造卓越的零售银行专业能力。在财富管理方面,建立了涵盖货币市场、固定收益、权益投资、另类投资、境外投资等各种大类的完整而开放的财富管理产品体系。此外,招行致力于打造卓越的零售银行专业能力,打造了一支数量充足、综合素质高、专业能力强的零售银行团队。在业内权威的《福布斯》“2014中国优选理财师全国50强”评选中,招行共有16名客户经理入选,占比高达32%,位居行业第一。(王震)

## 光大银行发力托管业务

本报讯 通过加强创新研究,光大银行近年来陆续开发并推出了券商股票质押式回购资管计划、对冲型集合信托计划、创新型货币类产品、基金伞型理财产品、券商创新型份额对冲产品等各类新产品和新业务。同时,光大银行重点关注并研究市场前沿产品,如对基金行政外包、P2P托管、众筹等业务,均安排专业人员进行跟踪研究,确保自身托管业务水平始终处于同业前列。

有数据显示,截至2014年底,光大银行共实现托管业务规模28361亿元,同比增长11207亿元,增幅达65%,规模增量当年超过一万亿元,是光大银行开展托管业务以来增量最大的一年。2014年,光大银行共有托管产品投资组合数10126个,同比增长5141个,增幅达103.8%,当年增量超过以往10年托管业务积累的总和。随着托管业务规模的增长,盈利水平也在快速提升。2014年,光大银行托管业务收入同比增长2.5亿元,增幅达36.5%,收入增量为历年之最。

“规模、产品、收入的同步提升,代表着光大银行托管业务历经四年大幅增长之后的再一次发力。这是光大银行数年来着力创新,积极营销,不断培育新业务增长点的成果。”光大银行相关负责人说。(郑敦董)

东北证券与河南蓝环医疗  
挂牌签约“新三板”

本报讯 近日,东北证券与河南蓝环医疗设备有限公司“新三板”挂牌签约仪式在郑州市高新区创业中心举行,蓝环公司董事长申治纲和嘉宾出席了此次签约仪式。

据了解,河南蓝环医疗设备有限公司成立于2012年4月,研发生产基地及运营总部均位于郑州市高新技术产业开发区,是一家从事体外诊断试剂及检验设备的研发、生产、销售于一体的现代化高科技生物制品企业,现已取得国家食品药品监督管理局颁发的近百个产品的医疗器械注册证书以及医疗器械产品出口销售证明书。目前正在研发的、准备申报的品种也有近百项。公司主要产品生化及酶联免疫试剂目前出口拉美、东南亚、中东、非洲等50多个国家和地区。

签约仪式活动现场气氛热烈,在场的各位嘉宾都对此次的“新三板”项目给予了厚望,对于蓝环公司而言,此次的“新三板”项目签约将是一次飞跃性的创举,蓝环公司有关负责人表示,蓝环公司将以签约为契机,进一步加强科研力度、完善质量管理,强化市场开拓,提升和巩固公司的整体市场竞争力,在销售市场与资本市场上取得突破性的成就,为最终实现IPO打好基础。(张平)



## 投资风向标

栏目记者 龙雨晴

分红险收益渐长  
购买时细看保障

市场动向:

三月份央行的降息对保险行业来说也影响颇大。据了解,降息将促进保险资产投资更快地从低收益向高收益、固收类向权益类转型。有数据显示,2014年保险行业的权益类资产结构占比10%左右,而整个投资收益率6.3%,这一数据已经是近年来的最好成绩,而2015年保险行业权益类资产结构占比将会提升到15%左右,央行的此次降息会加速这个转型的过程。这也意味着未来保险行业的收益率将水涨船高,更有利于购买分红险的保险消费者。

投资指南:

问:分红险未来收益或将有所提高,购买时还需要关注保障功能吗?

答:作为消费者,在购买分红险时必须注意,保险的本质是保障而非收益,消费者购买时应该首要考虑保障功能,不建议消费者将分红险当成高收益工具投保。

问:分红险能“保底”吗?

答:部分保险业务员在向消费者介绍分红险时,会告诉消费者分红险的分红有“保底”,而且投资回报率很高。实际上熟悉分红险的消费者都知道,分红险的红利来源于险企实际经营情况好于预期时所产生的盈余,也就是说分红险的分红是随着公司经营状况变化的,如果公司经营不善,甚至会出现零分红现象。所以说分红险的红利根本不存在“保底”一说。

问:购买分红险时该如何选择?

答:首先,消费者需要选择一个可以信赖的保险公司选购产品。大型保险公司对投保审核较严格,不但要体检,还对高额保单进行财务核保,这样的公司就有可能为客户提供长期理想及稳定的红利分配。要选择有丰富经验和被历史证明的险企,这样面临的风险较小。在此基础上,再根据自身需求选择现金红利、增值红利、养老金红利的产品。

问:分红险适合短期投资还是长期投资?

答:分红险是一种长期投资的险种,购买了分红险产品的消费者,要做好长期投资的准备。消费者购买分红险切勿盯着短期利益不放,应以稳定安全为主。一般来说,50岁以上的消费者就不再适合投保分红险了,而对于0~50周岁的消费者而言,在购买分红险的时候,要选择保障期较长、保障功能较强的产品。

互联网时代让贷款

变得更加简单、亲民,凭借信用记录和简单的资料,就能够比较容易地申请到贷款,购买到那些想买却短期内买不起的东西。尤其是对于一些在校大学生和刚踏入职场的新人来说,巧用消费贷款,就能提前实现梦想,“贷”出美好生活。

巧用消费贷款  
贷出美好生活

本报记者 龙雨晴

信用卡分期:  
减轻还款压力

据了解,目前各家银行的信用卡中心都有分期业务推出,区别在于有些针对单笔大额,有些针对整期账单,还有些是针对合作商户推出的专项分期。不过效果都是减轻单次还款压力,所以对收入不高、开支又不小的年轻人来说很是适用。若消费者有单笔大额开支或是某一期账单金额较高,无法一次偿还时,可利用信用卡分期减轻压力,且不会影响个人信用。

“只要过往的信用记录良好,打个客服电话,或是通过手机短信、微信银行都能进行信用卡分期操作。”某银行工作人员表示,“一旦分期申请生效,消费者就必须按照信用卡中心制订的规则来还款了。即使你以后突然有钱了,也不能提前还款。”

据悉,目前多数信用卡分期免收利息,但需要支付手续费,一般每期0.6%左右。假设分期总额为6000元,分6期偿还,那么每期的手续费就是36元,一共216元。

校园贷网站:  
主推电子产品

对没有信用卡的在校大学生,或是刚踏上工作岗位的年轻人来说,想要通过信用卡分期购物不太现实,这时候,包括分期乐、爱学贷、趣分期等专为年轻人而设的购物网站成了一种选择。这些网站有两个共同特点:一是主推电子、数码产品;二是提供购物分期,只要你想买,你就能分期。

不过,对于可以分期的群体,一些网站还是有限制的。比如爱学贷规定,只针对在校大学生、研究生、博士生提供分期服务。只要你是全日制在校大学生、研究生或者博士生,都可以在爱学贷分期购物。大四、研三等学生需客服审核后确定分期数及是否通过分期。在申请分期前,需要提供身份证、学生证(或入学通知)等资料。

据记者观察,这些网站会不定期推出限时优惠分期活动,产品的售价会较平时有所降低,这不失为抢货的好时机。而在非活动期,横向比较就很重要了,同一款产品在以上几个网站的售价可能不同,消费者可择优选择。

电商贷款:  
“网购”也可赊账

除了校园贷网站之外,淘宝、京东也纷纷推出了“赊账”服务,让更多的消费者一边“剁手”,一边网购。

据了解,京东的“白条”比较接近信用贷款。京东会给予不同客户不同的授信额度,该额度与客户以往在京东购物的经历有很大关系,最高15000元,让客户在消费时可以选择“白条”,以获得最长30天的免息还款期。

而淘宝、天猫商城也推出了一种名为“花呗”的支付方式,这相当于一笔消费信贷。下单后,支付选项中会自动弹出“花呗”,选择这一支付方式,在确认收货后,下个月10日就是还款日。系统会自动从支付宝账户余额、快捷支付的借记卡余额或是余额宝里扣款,当然你也可以主动还款。

与“白条”相似,“花呗”的额度也是根据消费者网购、支付习惯来考量的,从1000元至30000元不等。不过需要注意的是,对于“白条”和“花呗”逾期不还的,可是要缴纳每天万分之五罚息的,在疯狂血拼的同时,可别让“雪球”越滚越大了。