

银行理财产品爱混搭

组合型产品主打稳健

近期,资本市场的阴晴不定,令不少投资者对银行理财产品开始摇摆,一方面想分享股市的收益,一方面又担心会遭遇如2008年那批涉股产品的巨额亏损。

针对这种现状,记者发现,银行理财产品市场出现了一股“混搭风”,与以往将信贷产品搭配债券、货币市场投资不同的是,已有银行推出了股票、基金投资配上低风险的债券、票据投资的新组合,并根据不同的风险等级进行资产配置,在提高收益的同时也更加稳健。

信贷配合债券货币

此前,银行理财产品中也不乏组合产品,最常见的是信贷资产投资与更低风险的债券、货币市场投资的组合,不过这种混搭是在一个产品之内,因此具体的投资途径将会影响到产品的最终收益。比如中信银行目前长期在售的“稳健理财计划2号”和“理财超快车”,以及滚动发售的“理财快车”系列产品,以多样化的资金投入、稳健投资策略获得了投资者

青睐。

而从普益财富最新统计的数据来看,上周推出的新品中也不乏组合产品。例如,中行推出的中银集富理财计划(季季富)2010年第1期的理财产品,就将募集资金投资于信托贷款和债券市场,94天的投资期预期最高年化收益率为2.50%。同样,农行的“金钥匙本利丰”2010年第45期,也是选择信托贷款搭配债券市场,91天的投资期预期年化收益率为2.00%。此外,招行一周就推了多款组合产品,其“金葵花”招银进宝之贷里淘金81号至88号产品,投资于信托贷款、债券市场、票据资产等多个领域,预期的年化收益率在2.15%至3.05%之间。

强调资产配置降风险

投资银行理财产品,在保本的前提下跑赢通胀是比



较普遍的要求。目前各家银行推出的保本产品不少,虽然够安全,但投资收益往往达不到跑赢通胀的要求,因此,搭配就显得非常必要。

某资深银行理财师评价认为,这种组合的关键是在于强调资产的配置。“就好比你有50万元的资产,全部都投入到一个产品中,风险低的产品你会觉得收益太少,

但收益高的产品又风险高,大部分理财师都会建议客户将资产投资于不同风险等级的产品中,现在这种新组合产品就相当于买一个产品,但已经帮你做好了配置。”但理财师也提醒,在混搭的背后,投资这类产品也依然有风险,而且大部分的混搭产品都不是保本型产品,依然会有蚀本的风险。

盘点

10款银行理财产品 年化收益率超4%

据统计,4月9日至15日共141款银行理财产品到期,这些以信贷资产、债券和货币市场等为主要投资对象的产品均实现了预期收益。

本期共有10款到期产品的实际年化收益率超过(含)4%。此外,受海外金融市场普遍上涨的影响,本期有超过七成的QDII产品净值增长,平均净值增长率为0.70%。

调查

城市居民投资理财 意愿趋谨慎

工行近日发布2010年第一季度的“工投资理财指数”,分值为116,仍处于“较强”区间之内,但较去年第四季度小幅下降1个点,这是该指数在经历2009年的持续回升后首次出现小幅下降的态势,说明城市居民投资理财意愿趋于谨慎。

调查显示,投资理财意愿指数则较2009年第四季度下降6点至102点,表明城市居民在投资理财的时间投入、资金投入和投资增量方面的意愿略有减弱。

研究还显示,今年第一季度城市居民持有投资理财产品的比例从2009年第四季度的70%下降至62%,户均持有的投资理财品种由2009年第四季度的2.3种下降至2.1种,其主要原因是股票、基金的持有比例有所下降,但持有银行理财产品的比例保持稳定。(股洁)

一季度我省银行业 放出5000亿信贷

本报讯(记者 周爱宝)记者从人行济南分行获悉,一季度全省银行业机构累计为实体经济提供信贷资金5032.9亿元,对全省经济快速回升发挥了主要支撑作用。

实体经济同比多增。一季度,全省贷款增加1726.2亿元,其中短期和中长期贷款合计增加2168.3亿元,同比多增83.1亿元。一季度全省票据融资净下降474.5亿元,如果剔除票据因素,一季度银行业机构投向实体经济各项贷款实际增加2200.6亿元,同比多增136.3亿元,创历史同期最高水平。

个人消费贷款大幅多

增,助推全省消费稳步增长。一季度,全省人民币个人消费贷款增加356.1亿元,同比多增237.5亿元,新增额创历史同期最高水平。其中,3月份个人消费贷款增加105.4亿元,同比多增20.7亿元,连续13个月创历史同期新高。

对黄河三角洲的信贷支持力度加大,重点区域发展战略对全省经济的带动作用增强。一季度,黄河三角洲高效生态经济区各项贷款增加208.1亿元,占全省新增贷款的12.8%,同比提高2.8个百分点。3月末,黄河三角洲高效生态经济区贷款余额占全省贷款余额的9.2%,同比提高0.1个百分点。

向北京环境交易所购买碳额度

光大成国内首家“碳中和”银行

4月8日上午,中国光大银行与北京环境交易所签订《中国光大银行碳中和服务协议》,由此成为国内首家碳中和银行。

该行副行长张华宇、国家发展和改革委员会能源研究所相关领导出席了当天的签约仪式,20多家新闻媒体赴现场采访、报道。光大银行实施的“碳中和”是通过付费方式,向北京环境交易所购买碳额度,用以投入符合规定的节能减排项目,以中和光大银行在生产、经营活动中所排放的二氧化碳,从而实现环保的目的。

作为国内第一家“碳中和”银行,中国光大银行已经在国内率先发行了绿色零碳信用卡,今后还将通过建立绿色信贷机制、推动模式化融资、创新金融产品等多种方式继续推进碳金融业务,为建设资源节约型、环境友好型社会贡献自己的力量。

中国光大银行是国内颇

具影响的一家股份制商业银行,近年来各项业务快速发展:理财业务在国内同业一直处于领先地位;短期融资券和中期票据承销规模和承销家数连续三年稳居市场前列;“汽车全程通”业务也在同行业中形成较高的品牌知名度。在自身发展的同时,中国光大银行不忘回报社会,近年来各种公益性捐款累计近5000万元;光大银行从2005年开始参与“大地之爱”母亲水窖“大型公益项目,为西部缺水地区捐建水窖,已累计捐出1000多万元善款,建设水窖10000多口,体现了高度的社会责任感。

本次,中国光大银行以实际行动倡导节能减排,进而向社会公众宣传和推广低碳生活,实现可持续发展,这在国内银行业首开先河。在倡导节能减排这一功在当代、利在千秋的事业中,光大银行以敏锐的洞察力,再一次走在了历史的潮流。

小贴士

自己也可混搭投资

对于投资者来说,除了可以选择此类已成型的混搭类银行产品之外,也可以自己动手进行混搭。做混搭之前,投资者首先可以选择到一些银行的网站或银行营业网点进行自己的风险承受力测试。

对于风险承受力偏低的投资者来说,一般建议

用90%以上的仓位配置保本型产品,剩余10%可以灵活选择。如果自己的风险承受力属于中等及以上,则建议选择多种产品的配置,可将资产按照4:4:2的比例进行划分,即保本保收益产品、保本浮动收益产品各占仓位的40%,非保本浮动收益产品占仓位的20%。而对

于风险承受能力较高的客户来说,不妨将40%的资金投资于保本浮动收益产品,40%资金可选择直接投资基金或股票,另有20%资金作为灵活配置,在市场风险较大时选择投资低风险的固定收益或保本型产品,市场机会较多时则倾向激进一些的投资。

省工行积极备战世博金融服务

备受关注的上海世博会5月1日即将拉开帷幕。据相关部门估计,在184天的时间里,世博会将吸引7000万国内外宾客前来参观。山东省委、省政府也提出了“观世博、游山东”的口号,吸引广大游客来我省观光旅游,这无疑对我省银行业金融服务提出了更高要求。

笔者近日从工行山东省分行获悉,该行正积极备战世博金融服务,努力为广大客户提供便利、周到、高效、优质的服务。

工行山东省分行负责人说,上海世博会是继北京奥运会之后我国组织承办的又一大国际盛会。“世博不仅是上海的世博,也是我们山东的世博,参与世博,服务世博不仅是我行应尽的职责和义务,也是向全社会乃至全世界展示服务与实力的广阔舞台,更是对我行服务能力的又一次严峻考验。”

提供便捷金融服务

据了解,为做好世博期间的金融服务工作,工行山东省分行成立了以分管行长为组长,个人金融业务部、银行卡业务部、电子银行部、信息科技部、法律事务部等相关部室为成员的世博金融服务领导小组,同时,要求全行加强领导,落实责任,从渠道建设、产品创新、人员培训、服务管理等各个方面,全面加强全行世博服务的能

力。该负责人说,做好世博金融服务,首要的一点是服务响应要快,能够满足客户“便捷”的服务需求。为此,该行在济南、泰安、济宁等重点旅游城市分行,大力推行网点规范化管理,完善重点区域网点个人外汇业务受理功能,加快在机场、酒店、重要旅游线路、大型商户的外币兑换点建设,为境外游客提供方便快捷的外币兑换服务。

此外,为保证游客用卡便利,该行积极改善银行卡受理环境,加大了重点区域ATM等各类自助设备的投放力度,提高自助机具清机、巡检和加钞频率,确保自动柜员机可用率和硬件正常运行率达到95%以上。同时,该行建立了全天候吞卡应急处理机制,完善自助机具故障报告制度和专人维修制度,确保自助机具故障发生第一时间报修,大大缩短因业务类故障导致停止服务时间。

为提升网点涉外服务能

力,该行还积极开展大堂经理和窗口服务员工外语、业务和服务培训,确保网点服务人员熟练掌握涉外服务礼仪,准确操作外币兑换、旅行支票和汇款等各类业务。

大力提升服务质量

近年来,工行山东省分行围绕“让客户满意”的目标,通过实施“服务创新年”、“奥运服务年”、“服务提升年”等接力式服务改进计划,一年一个台阶,服务水平不断提升。“今年是总行确定的‘服务价值年’,也是我行全面实施服务工作三年规划的第二年,我们将在近年来服务工作改进的基础上,以世博服务为契机,把我行的服务工作水平提高的新的层次。”该行负责人表示。

据了解,该行于年初在全行部署开展了为期一个月的“服务创造价值”大讨论活动,深刻查摆服务工作中存在的差距和不足,员工普遍增强了做好服务工作的自觉性和主动性。全行各基层营业网点积极开展“学先进、树典型”活动,以优秀网点和服务标兵为标杆,不断提升自身服务质量,形成了优质文明服务的浓厚氛围。

据介绍,为督促各级行和营业网点改进服务质量,该行从现场检查、非现场监

测、神秘人调查和社会监督员监督等4条线着手,对全辖营业网点开展了多种形式的监督检查,数量、频次和力度均大大超过了以往年度。仅今年一季度,该行就组织了117个营业网点的现场暗访。通过不同层次的监督检查,全行营业网点服务环境及规范化水平有了明显改善。

同时,该行还大力推行支行行长网点“坐堂制”,使基层负责人进一步贴近客户、贴近市场、贴近一线员工,及时解决服务现场问题,有效提升了营业网点的服务和竞争能力。

为进一步增强服务供给能力,该行进一步加大了物理渠道和电子渠道的服务能力建设,网点的综合服务能力大大提高,构建起财富管理中心、贵宾理财中心、一般理财网点和金融便利店等不同层次的服务机构,有效满足各类客户的不同层次服务需求。契合现代社会电子化发展趋势,该行还加大了电子银行渠道建设步伐,电子银行服务网络更加健全,已经拥有超过5100台ATM等电子自助设备。2009年,该行实现电子银行业务笔数7.9亿笔,占全行业务量的比例达到47.4%,有效地提升了服务效率。