

银行“新客理财”再获市场宠爱

预期收益高,但是产品选择期限不太多



理财

市场一直以来是各家银行暗自比拼的主战场。特别是进入11月后,越来越多的银行推出了新客专属理财产品,目标群体为未办过该行理财业务的客户,希望通过高收益率带来年底业务增量,为明年第一季度的业务指标打下基础。

业内人士表示,与普通理财产品相比,新客专属理财产品属于一锤子买卖,一旦购买了该理财产品,到期后客户就不再属于新客,无法继续购买专属高收益理财产品。同时,新客专属理财产品品种和期限单一,每期在售的只有一款固定期限产品,客户难以根据自有资金实际闲置情况选择对应的期限。对于投资者而言,选择时一定要考虑清楚再出手。记者 倪子

银行瞄准“新手”投资者

“新客专享,理财品‘鲜’!如果您从来没有进行过理财签约,那么,现在为您度身定制的理财产品尝鲜机会来啦!高达5%的预期收益率,有没有心动?”昨天,市民沈先生去银行交水电费,看到大厅显眼处摆放了一个预期年化收益率高达5%的理财产品。细问之下才知道,这款高收益理财产品只针对第一次在该行购买理财产品的客户,像他这样的老客户,已没有资格。

为了吸引客户,银行在拼收益率的同时,也争相挖掘新客户市场。近期,省会银行市场上,不少银行对未在自己银行办过理财业务的客户推出新客专属理财产品,其预期年化收益率比普通理财产品高出不少。

所谓“新客理财”,即面向银行新客户推出的理财产品。例如,浦发银行郑州分行近期推出了“小白新专属福利”,凡首次开通浦发银行理财账户的客户,可购买投资起点1万元、投资期限188天、预期年化收益率5%的“新客理财”产品。浙商银行郑州分行也推出了以高净值客户为对象的理财产品“永乐2号182天型”,新开户可享受5.05%的高收益,不过投资起点需5万元。

此外,兴业银行郑州分行在今年9月推出的新客专属理财产品,起购金额5万元,理财期限90天,预期年化收益率高达5.2%,开售当天便一日售罄。与此同时,光大银行郑州分行、郑州银行、中原银行郑州分行也纷纷推出高收益的“新客理财”产品。

不过,抢新客诚意虽足,这类“新客理财”产品的数量却较少,可选择的期限也少。同时,“新客理财”面向的客户群体都有明文规定,买过理财产品的不能再买“新客理财”。

切忌只关注预期年化收益率

业内人士坦言,“新客理财”只是各银行细分理财市场群的一个缩影。此前,郑州不少银行纷纷推出“理财夜市”和“理财早市”。这类产品与传统理财产品性质相同,但与常规产品在销售期内通过网银可24小时认购不同的是,“夜市”和“早市”销售的理财产品有限时间段。

时间采取“错峰”,收益率也比普通理财产品要高。以郑州某股份制银行近期推出的“理财夜市”产品为例,在售的91天理财产品预期年化收益率为4.2%,比同期限普通理财产品收益率高出0.1个百分点。美中不足的是,这些特定理财产品种类少,一般只有两三款,期限选择余地也少。

新规过渡期内投资理念需转变

4月27日,《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》(以下简称资管新规)正式落地;7月20日,银保监会发布了《商业银行理财业务监督管理办法(征求意见稿)》,向社会公开征求意见;同一天,央行发布《关于进一步明确规范金融机构资产管理业务指导意见有关事项的通知》,对过渡期内产品估值、新老对接等诸多问题进行了明确指导。

不可否认,资管新规的实施确实使得银行缩减保本理财产品,在此期间银行理财产品发行量也减少,但是这只是个过渡期。分析指出,过去都是预期收益型产品,未来按照资管新规的要求都是净值化产品,净值化的产品增长得比较快,但是在过渡期内也无法完全替代预期收益性的产品。

有专家认为,对于投资管理费,目前

款,期限选择余地也少。

相比之下,各银行普通理财产品期限比较丰富,通常1个月、3个月、半年、9个月、1年至1年以上不等,可满足不同期限理财需求的客户。

“从目前来看,相对股票、基金等而言,大部分银行理财产品风险性较低,收益最为稳健。”业内人士表示,对于普通投资者而言,切忌单纯关注产品预期年化收益率,毕竟预期年化收益率并非实际到期收益率。新手购买理财产品一定要咨询好产品的风险度,选择适合自己的产品,特别是老年人风险承受能力较低,建议多关注风险较低的理财产品。

商业银行的约定比较类似——“投资管理费的收取与理财资金的投资结果挂钩,如果实际投资收益扣除其他各项费用后高于客户可获得的预期最高收益,则超出部分作为投资管理费,如果未能超过客户可获得的预期最高收益,则不收取投资管理费”。但其实很多理财产品的实际收益率高于投资者预期,多数投资者并不知情,且多数银行都会收取投资管理费,甚至是对于部分净值型产品也收取此项费用。

那么,过渡期投资者该如何选择投资?业内人士表示,一方面,投资者对于净值型产品的接受度较低,要从习惯于购买预期收益型的投资者理念转变成“自负盈亏”的理念;另一方面,银行对净值型产品的设计以及投资管理也是一个巨大的挑战,银行需要加强这方面的人才建设,才能推动产品的顺利发售。

银行速览

工商银行郑州分行警示教育获成效

近日,根据总、省行警示教育工作要求,工商银行郑州分行高度重视、精心组织、上下联动、统筹安排,为进一步夯实分行健康持续发展基础发挥了积极作用。例如,认真梳理近年来发生的违规违纪违法案例,将违反廉洁自律、违规担保、管理失职失责等典型案例下发各单位,用身边人身边事进行警示教育。同时,全行员工积极参与警示教育微小说、微视频、微话剧、H5的编写制作。为丰富活动形式,日前,分行举办了“以案说纪以案说规以案促查以案促改”警示教育演讲比赛。参赛选手围绕近年来发生的违规违纪违法案例及风险事件,剖析风险成因,揭示违规表现,深刻诠释了依法依规、遵章守纪的真正含义。

李欣

交行郑州经开区支行开展金融服务企业行活动

日前,为彰显社会责任、服务好企业,交通银行郑州经济技术开发区支行抽调精干业务人员,来到郑州安图生物工程股份有限公司开展企业行活动。此前交通银行郑州经开区支行与安图生物在多个业务领域均有深入合作,交通银行郑州经开区支行多年来凭借优质的服务水平和全面发展的业务,赢得了客户的认可。伴随着安图生物规模的扩大,每个月都有大量新员工入职。本次“经开区支行金融服务企业行活动”通过使用新型手持终端业务机器,快捷高效地为新入职员工当场办理工资卡,将交行的手机银行、安心付、理财产品、信用卡等优势个人业务产品带给企业员工,给新员工讲解防诈骗知识,获得了干部员工的广泛好评。全权

中信银行安阳分行营业部举办礼仪培训客户活动

10月31日,中信银行安阳分行营业部以创造美、传播爱为核心,以弘扬中华女性传统美德、塑造女性内外兼修的气质、培养和展现新时代女性风采为主题,举办了礼仪培训客户活动。本次活动营业部邀请了高级礼仪培训师、高级形象管理师崔教授,为到场的女性嘉宾进行授课,一对一指导。活动中,嘉宾学习到了不同社交场合的化妆技巧、得体的着装搭配要点及如何雕刻优雅体态等。通过与崔教授近距离接触,嘉宾掌握了商务交往中的礼仪规范,以及优雅的生活方式。在欢欣愉悦的氛围中,营业部为嘉宾展开了一段浪漫的优雅之旅,嘉宾也结交到了一样热爱生活的朋友。参与客户纷纷表示体验良好。

章世刚