



连线
理财师

如果你有理财困惑,欢迎拨打本报热线电话 67655029 进行交流,我们将为您搭建与理财师沟通的平台。



行业扫描

今年首期凭证式国债发售 国债人气高于理财产品

国债更适合期望锁定中长期收益的投资者

新闻热点

昨天,2012年凭证式(一期)国债开始发售。在理财产品收益全线走行的情况下,国债无疑成了稳健投资者的不二选择。本期凭证式国债的一个“亮点”是只面向个人投资者发售,并且只有3年期和5年期两种票面利率。其中5年期利率已达到6.15%,收益高于理财产品。 记者 倪子

首期国债收益高于理财产品

本次发行的国债中,3年期收益率已达到5.58%,5年期收益率则高达6.15%。发行总量300亿元,其中3年期国债为210亿元,5年期国债为90亿元。而当前3年期存款利率为5%,5年期存款利率为5.5%。此次发行的3年期国债收益率要比同期存款高0.58个百分点,5年期国债收益率要比同期存款高0.65个百分点。

另一方面,首期国债6%左右的年利率已经超过了银行发行的理财产品的收益,特别是进入3月以来,投资期限小于1个月的理财产品平均预期收益率为3.8%;投资期限为1~3个月的理财产品平均预期收益率为

4.8%;3~6个月理财产品平均预期收益率为5.2%。

“这次发售的国债额度有限,我早上不到8点就来排队了。”昨天上午8点半,在工商银行陇西支行网点门口,市民甘女士排在队伍的第一名。她说,现在股票、基金、理财产品的收益都不理想,作为保本保收益的理财产品,凭证式国债具备较好的投资价值。

理财专家表示,现在购买国债还是比较划算的。国债保本保息,收益确定,不过投资期限较长,资金灵活性稍欠缺一点,适合那些家中有长期不动用闲置资金的投资者。

专家连线

国债可提前兑付

市民宋女士:购买国债后可以变现吗?变现的话需要什么手续呢?具体费用怎么计算?

李欣:投资者可随时到原购买网点提前兑付。提前兑付时,按兑付本金的1%收取手续费,并按实际持有时间及相应的分档利率计付利息。不

买不到不妨考虑定存

市民孙先生:今天上午去银行购买国债,结果去晚了,没有“抢”到。还有没有其他适合的理财方式?

李欣:本期国债的确卖得十分火,各家银行网点额度都十分有限。基本上都是一开

过,从购买之日起,3年期和5年期本期国债持有时间不满半年不计付利息,满半年不满1年按0.50%计息,满1年不满2年按3.15%计息,满2年不满3年按4.14%计息;5年期本期国债持有时间满3年不满4年按5.58%计息,满4年不满5年按5.85%计息。

门就销售一空。对于没有“抢”到国债的市民,不妨考虑选择定期存款。目前三年定期存款利率为5.0%,银行利率处于高位。面对未来可能的降息风险,不妨用定存锁定收益。

小贷优惠政策二季度落实

日前,银监会监管二部副主任蔡江婷在出席“首届中小银行发展高峰论坛”时表示,银监会已经批准了12家中小银行发行用于小微企业贷款的专项金融债。她还透露,小微企业的存贷比和风险权重的优惠政策能够在今年二季度真正落实。

业内人士分析,这意味着一方面以民生银行为代表的一批小微企业贷款余额占比较高的中小银行,将受益匪浅;另一方面,优惠政策刺激下,2012年小微企业贷款有望继续高速增长。

数据显示,截至2011年末,银行业金融机构小微企业贷款余额(含票据融资)已经达到10.8万亿元,比年初增长1.9万亿元,比上年同期增长25.8%,高于各项贷款平均增速10个百分点。

排队IPO商业银行达15家

证监会公布的最新数据显示,拟上市银行再添新成员,成都银行已正式向证监会递交了IPO申请,目前状态为初审中。而当前排队等待上市的商业银行数量共计有15家。

据了解,除成都银行外,当前排队等待上市的还有14家商业银行,分别是江苏常熟农村商业银行、江苏张家港农村商业银行、江苏吴江农村商业银行、江苏江阴农村商业银行、盛京银行、大连银行、江苏银行、锦州银行、徽商银行、上海银行、贵阳银行、杭州银行、重庆银行、东莞银行。其中仅有江苏张家港农村商业银行和江苏江阴农村商业银行的拟登陆地为深交所,其余12家均拟登陆上交所。 来从严

本期专家



李欣

工商银行陇海路洛河支行理财经理 国际金融理财师(CFP)

打造一卡通、一网通、金葵花理财、私人银行等客户喜爱的产品 搭建包括租赁、投行、保险、基金在内的综合化平台 招商银行 用特色诠释“因您而变”

2012年4月8日,招商银行已整整走过25年发展历程。25年来,凭借持续的金融创新、优质的客户服务、稳健的经营风格和良好的经营业绩,招行已发展成中国境内极具品牌影响力的商业银行之一。

站在新的起点,招行正以二次转型为契机,努力打造最具国际竞争力的商业银行,为客户提供更好的服务,为投资者提供最好的回报,再次书写中国金融发展史上的辉煌。 记者 倪子 通讯员 屈庆昌

25年用特色打造辉煌

春华秋实。25年走过,招行从1亿元资本金、1个营业网点、三十几名员工起步,现在已经发展成为在上海和香港两地上市的全中国第六大、全球60大商业银行,资产总额近2.8万亿元,资本净额超过2000亿元,机构网点近900家,员工近5万人。

25年来,招行的经营特色日益凸显:在零售银行方面,招行打造了一卡通、一网通、信用卡、金葵花理财、私人银行等受到客户喜爱的产品与品牌,零售存款、贷款、利润占比都明显领先同业;在批发银行方面,招行大力发展中小企业业务,成立了小贷中心,推出了千鹰展翼计划,中小企业贷款余额占比达54%。

在中间业务方面,财富管理、POS消费等零售中间业务以及资产托管、投资银行、公司理财、现金管理、企业年金等新兴批发中间业务,均居股份制银行首位。在国际化综合化经营方面,招行形成了包括永隆银行、香港分行、招银国际、纽约分行、离岸金融在内的跨境平台,以及包括租赁、投行、保险、基金在内的综合化平台。

开创以客户为中心新时代

当中国进入互联网时代,客户渴望便捷安全的全天候现代金融服务之时,招行按照“水泥+鼠标+拇指”的模式,大力发展电子银行;当银行产品与业务极大丰富、客户渴望差异化个性化服务之时,招行在国内率先实施了客户细

分与分层服务,先后推出了金葵花客户、钻石客户、私人银行客户等高端客户服务体系;当中国居民财富迅速增长、客户渴望资产保值增值之时,招行倾力打造了完整的财富管理业务体系,被媒体评价为财富管理时代的先锋。

以市场为导向定战略

增资和股份制改造建立了相对先进的公司治理结构,突破区域性银行的限制初步形成了全国性商业银行的格局,构建了全行统一的IT平台,在离岸、储蓄等领域进行了大胆的创新,为招行后来的发展奠定了良好的基础。

次转型的战略,使招行步入了效益、质量、规模协调发展的新的历史阶段;特别是A股、H股上市,开创了资本市场多个“之最”,大大提升了招行在国内外的影响力与品牌形象。通过发展国际化,招行跨境香港、进驻纽约、并购永隆、登陆伦敦、迈入台北、志向狮城,初步打造了跨境经营的平台。

以人为本谋发展

招行注重人才培养,并大胆选拔重用优秀年轻人才。与此同时,招行以各种形式促进各级管理层与员工的零距离沟通,通过组建员工俱乐部、推广弹性工作制等措施加强员工关爱,营造进取和谐的氛围与文化。出色的团队、优异的文化吸引人、凝聚人,许多优秀人才纷纷加盟招行并找到了属于自己的职

业舞台。 员工是招行最宝贵的财富,企业文化是招行的核心竞争力,只有始终坚持以人为本,将员工的物质利益、职业生涯与精神诉求作为改进管理、创建文化的出发点,才能最大限度地调动员工的积极性、能动性,进而为招行的创新、改革与发展提供最根本的保障。