

银行理财产品营销“噱头化”蔓延

专家称:长期靠噱头揽存会削弱银行产品创新动力

随着“你不理财,财不理你”观念的盛行,理财产品市场竞争也日趋激烈。各家银行为了扩大产品影响力纷纷推出各种噱头,除了节日专属理财产品、周年专属理财产品等营销手段,如今,股票上市也成為了银行推销理财产品的新策略。

自11月12日H股上市当日起,徽商银行连续三天推出9款“H股上市感恩系列”特惠理财产品。北京商报记者在徽商银行官方网站看到,该行只披露了6款庆祝上市系列理财产品的相关信息,包括4款“保证收益型”和2款“非保本浮动收益型”理财产品。分别为11月12日发行的本利盈组合投资类理财产品130260、本利盈组合投资类理财产品130261(H股上市感

恩系列之一);11月13日发行的智慧理财“创赢”组合投资类理财产品130276、智慧理财“创赢”组合投资类理财产品130274(H股上市感恩系列之二);以及11月14日发行的本利盈组合投资类理财产品130265、本利盈组合投资类理财产品130272(H股上市感恩系列之三)。

预期收益率较高是这几款产品的亮点。这6款产品最高预期年化收益率均在5%以上,最高一款预期年化收益率达6.2%,而该行11月发行的其他理财产品大部分将预期收益率设定在4.4%-4.7%。虽然被包装成了庆祝H股上市的理财产品,但与该行平日发行的理财产品相比,这几款打着上市牌的理财产品其实并无太大

区别。

对于上述感恩系列产品的销售情况,徽商银行透露,由于预期收益率高于同业当前同类型产品,其中不少产品募集当日即告售罄。

近年来,理财市场竞争的激烈,让商业银行越来越爱在产品名称上下功夫。此前广发银行就以“广发25周年庆”为噱头,推出专属高收益理财产品。而元旦、春节、教师节、中秋、国庆节等假日,银行也会视为营销噱头。据粗略估计,至少有20家商业银行曾发行过节日理财产品。

银率网分析师殷燕敏指出,其实这些包装过的高收益理财产品与其平时的理财产品并无太大差异,推出高收益理

财产品无非就是银行让利推广宣传的策略。不过投资者倒是可以关注银行推出的此类理财产品,因为在风险相同的情况下会比银行发行的同系普通产品收益高。

但是从另一个角度来说,理财产品“噱头化”风气的蔓延并不利于整个市场的发展。未来银行的发展趋势是以理财产品代替传统的“拉存款”方式揽存。如果将一种传统的理财产品随便找一个时间点,冠上专属头衔,调高一点预期收益率,以吸引客户的眼光。这样固然能一时获得关注,但长久下去,这种换汤不换药的做法会削弱银行产品的创新动力。

北京商报记者 孟凡霞

漫话理财 Financial Talk

比特币催肥了谁

曾有一个财富小故事,说如果传言河对岸有金矿,大家纷纷前往淘金,那么你应该怎么办?答案是在河上开展摆渡业务,赚淘金者的钱。现在比特币异常热门,于是涌现出很多卖教材的人,500多元一本,教投资者怎么通过投资比特币获利,这些人加上比特币的庄家,成为通过比特币赚钱的大户。

其实道理特别简单,比特币现在就是一种投机赌博的博傻工具,如果撰写教材的人真能指导别人通过投机比特币致富,那他自己何必去写书,直接投资比特币不就行了。这一点和卖炒股软件、分析彩票的人异曲同工,经不起推敲。

或许,面对比特币的疯狂,投资者惟一能做的事情也就剩下写书卖教材了。根据众多专家的分析,比特币最大的赢家要数幕后操纵的庄家,但庄家需要先知先觉,还需要有雄厚的资金,现在的投资者想成为幕后的庄家基本没有可能,自己去炒作比特币,胜败真的很难预料。

什么是理财,理财就是追求一种获利的概率乘以获利的比例要大于亏损的概率乘以亏损的比例的投资方式。如银行理财产品,虽然收益率并不是很高,但是风险几乎没有,所以可以成为一种理财的方式。投资者豪赌铜期货,猜多空胜负可能一半对一半,涨跌幅度也是一半对一半,属于相对公平的赌博。比特币只能做多才能赚钱,上涨的幅度不好估计,下跌的幅度可能亏光,属于特别没谱的投机方式。笔者认为,比特币目前只具备观赏价值,投资者



如果有一夜暴富的幻想,购买彩票和豪赌铜期货都是比投资比特币更好的方法。

比特币还有一个缺点,就是缺少一个集中竞价交易的大市场,庄家很容易通过对敲来制造最新价格,如某人发帖,1万元一个求购10个比特币,然后有10个账号每人分别卖给他一个,当投资者也想卖给他时,人家可能已经买完了,这时虽然比特币价格已经看起来涨至1万元一个,但投资者却无法按这个价格卖出。

北京商报记者 周科竞/文
贾丛丛/漫画

落户大兴 中信银行布局城南经济

中信银行总行营业部日前宣布,北京大兴支行正式开业,这是中信银行在北京郊区县设立的第七家支行,也是在大兴区设立的首家网点。

中信银行北京大兴支行位于大兴区兴华大街与金星西路交汇处兴创大厦一层,紧邻地铁4号线高米店南站,周边交通畅达、基础设施完善、商业和政府机构云集。支行开业后将为大兴区居民和企业提供存款、贷款、汇兑、结算等个人和公司银行业务;同时也将把出国金融服务、个人理财服务、个人贷款业务等具有中信银行优势和特色的金融产品和服务带给大兴居民。

大兴区是距离北京城区最近的郊区,也是距离海洋最近的北京郊区,地处环渤海经济圈內,现代化交通体系和丰富的自然资源,使大兴

区成为中外企业家投资兴业的沃土,也成为首都新的发展空间。北京市城南行动计划的实施、大兴区与北京经济技术开发区行政资源整合等一系列重大利好政策,为新区的发展注入了强劲动力。当前,大兴区承担着建设首都高技术制造业和战略性新兴产业聚集区的重任;面临着重大基础设施项目落地开工,人流、物流、资金流、信息流高度集聚的重大机遇。

中信银行总行营业部总经理王晖在开业仪式上表示:“作为中信银行在京经营机构,总行营业部不断优化网点布局,重点向金融资源储备丰富的商业区域以及战略目标客户所在地倾斜。近年来大兴区生产总值、财政收入和城镇居民可支配收入均实现了大幅增长,发展前景

一片大好。我们对大兴支行的发展寄予厚望。”

近两年,中信银行总行营业部加快了在北京地区的网点建设,先后在通州、昌平、顺义、房山、密云、怀柔开设了支行网点。王晖表示:“大兴支行的开业作为中信银行快速发展取得的阶段性成果,必将对北京的社会经济和中信银行总行营业部的发展做出积极贡献。”

据悉,未来中信银行还计划在其他远郊区县中心地带完成营业网点的建设,以填补区域空白、覆盖新兴优势经济区域和加快在郊区县的网点布局。同时在这些区域大力铺设自助机具,用特色化和差异化的金融服务,为北京市民提供更全面、更便捷的金融服务。

北京商报记者 孟凡霞

· 金融速递 ·

11月房贷市场呈“休克”态势

北京商报讯(记者 吴辰光)近日,在线金融搜索平台“融360”发布的《中国房贷市场11月度分析报告》指出,进入2013年四季度,“房贷荒”在各地不同程度的出现,一线城市首套房利率优惠已基本绝迹,二套房利率上浮10%-20%不等,商业银行有惜贷、停贷迹象。随着年底临近,各家银行全年信贷余额所剩无几,房贷紧缩趋势开始全国性蔓延,未来停贷可能会成为一种常态。

该报告对全国32个重点城市近500家银行的房贷产品和融360用户查询行为进行了一次摸底调查。调研显示,对于首套房的房贷申请,16.75%的银行表示已停贷,6.37%的银行仍可执行8.5折优惠,16.04%的银行执行9折利率优惠,44.58%的银行执行基准利率,16.27%的银行执行基准利率以上利率。

二套房方面,已停止受理二套房贷款申请的银行占比为16.83%,执行1.1倍利率的银行占比为70.91%,执行1.2倍及以上利率的银行占比为12.26%。

11月以来,在房贷市场上,全国银行“停贷潮”蔓延态势越趋明显,停贷的城市逐渐由一线城市发展到二三线城市,停贷的产品也逐渐由原来的仅限二套房扩展到首套房。截至目前,全国已有北京、上海、广州、深圳、珠海、济南、合肥、无锡、武汉等城市相续出现暂停房贷现象。

平安银行发力银信合作

北京商报讯(记者 闫瑾)“平安银行金橙俱乐部2013年银信战略合作会议暨颁牌仪式”日前举行,此次会议吸引了国内39家信托公司,包括中信信托、中建投信托、兴业信托、中诚信托、长安信托、对外经贸信托、华润信托和平安信托等国内知名信托公司,“金橙俱乐部”再次扩容。

“金橙俱乐部”是平安银行年初发起创立的金融圈高端交流平台,旨在开展金融同业间的活动交流和思维碰撞,共同寻找新市场环境下的合作机会。至此,平安银行“金橙俱乐部”的会员队伍已覆盖了包括11家券商、26家大型企业集团财务公司、50多家城商行和农商行、33家基金公司等金融机构。据了解,本次平安银行“金橙俱乐部”的新晋成员包括39家信托公司,中融、中信、中诚、中铁、新华等信托行业龙头均赫然在列。

工行发布探月题材贵金属产品

北京商报讯(记者 孟凡霞)在“嫦娥三号”即将发射之际,工商银行、探月与航天工程中心、嫦娥奔月航天科技(北京)有限责任公司、北京瑞琨福禧文化发展有限公司联合推出我国首款探月题材贵金属产品。

我国首款探月题材贵金属产品包括黄金雕塑、金银纪念章等。其中,《嫦娥奔月》黄金雕塑采用99.9%黄金打造,由中国工商银行统一编号,全球限量发行,是我国首款将黄金元素、探月元素与雕塑艺术完美结合的黄金雕塑产品,也是迄今为止世界上惟一款镶嵌探月元素的黄金雕塑产品。产品分为2000克、1000克、500克三种规格,数量仅为29尊、99尊、999尊。