

无视降息 城商行上调理财收益率

央行降息已经一周有余,虽然各家银行都对存款利率进行了调整,但是北京商报记者注意到,不少银行尤其是城商行的理财产品收益率却节节走高,而目前一年期定期存款利率一浮到顶后为3.3%,一年期贷款利率为5.6%,如此一来,理财收益与贷款收益出现倒挂。

北京商报记者注意到,在降息之后,城商行的理财产品收益率节节走高,如上周出现的超高收益品种为锦州银行发行的“7777理财创富037期365天VIP客户人民币理财产品(网银可购买)”,预期收益率6.5%,这款产品的投资期限为365天,投资门槛为5万元;同时,包商银行推出的“包商星期三”预期收益率则高达6.5%。据了解,“包商星期三”以星期三为基准点,专在每个星期

部分银行发行的高收益理财产品一览				
银行名称	产品名称	天数	预期年化收益率	起购金额
锦州银行	“7777理财创富037期	365天	6.5%	5万元
包商银行	“包商星期三”系列	——	6.5%	——
江苏银行	聚宝财富2014专享	96天	6.2%	5万元
恒生银行	恒汇盈保本投资产品	180天	6.5%	10万元
杭州银行	幸福99丰裕盈家	48天	6.1%	5万元

三推出一款特惠产品,产品共发行了40余期,单期募集金额最高超过6亿元。

同时,据银率网数据库统计,上周就有18款预期收益率超过6%的理财产品。从整体的数据规律来看,这类产品在每周的发行量不超过理财产品发行总量的3%,其中至少七成是城市商业银行发行的产品。同时,据银率网数据库统计,预期收益率在5%—6%之间的人民币非结构性理财产

品,每周发行量占总发行量的一半以上。另据普益财富的统计数据显示,上周银行理财产品的平均预期收益率为4.96%,较上期上升0.14个百分点。其中,预期收益率在6%及以上的理财产品共58款,市场占比为6.89%。随着余额宝们的收益率不断走低,高收益理财产品在市场上越发成为香饽饽,而一些新锐银行则逆“宝宝”而上,凭借较高的收益表现和便利

的购买赢得了人气与销量。

对此,银率网分析师认为,主要原因是上周迎来新一轮新股发行高峰,总计冻结资金量创年内单次IPO新高。因此,虽然有央行降息政策,但传导需要时间,银行间市场陷入短时“缺血”状态。从银行同业拆放利率数据来看,从25日开始,不同期限的Shibor数据皆呈现上扬态势。截至本周五,其中隔夜Shibor上升4.9个基点,一周Shibor上升4.6个基点,两周上升6.9个基点。

此外,银率网理财分析师牛雯指出,对于不少城商行推出超高收益理财产品的原因,理财产品主要投向是货币市场、债券市场、非标债权等,这些投资项目的投资回报或许可以支持理财产品给出的预期收益率;银行将理财产品作为增加储户黏性的一种方式,同时也是一种吸引储户的手段。城市商业银行在知名度和营业网点覆盖方面都不如国有银行和股份制银行,所以,利用高收益理财产品吸引储户也是一种营销手段。北京商报记者 闫瑾/文 贾丛丛/制表

中信银行“感恩季”推四大特色产品

为了将感恩幸福的生活理念传递给消费者,打造以客户为中心、专注客户幸福体验的银行形象,中信银行在全行范围内开展了2014年四季度“中信红·感恩季 爱在感恩有礼”零售综合营销活动,在2014年岁末即将到来之际,为客户提供一次“暖心”的幸福体验。

“中信红·感恩季 爱在感恩有礼”活动从2014年10月1日起至12月31日,历时共计三个月,贯穿了2014年国庆节、“双重阳”、“双11”、“双12”、感恩节、圣诞节等重要时间节点。以“感恩父母、感恩自己、感恩客户”三大阶段主旨,“中信红·爱在父母身边”、“中信红·爱在指尖流转”、“中信红·爱在温情相守”

为阶段主题开展的客户回馈活动。

针对不同阶段的核心主旨,中信银行将集中整合零售银行各部门的资源优势以及特色产品,通过套餐营销、节日回馈、优惠促销等活动形式,为专属用户、重点用户带来多重实惠和礼品,让客户感受到中信银行情系客户的诚挚情谊。

此次活动以传递“感恩”之情作为整个活动的核心链条。将“9元看电影”、“与爸妈一起拍全家福”、“幸福年华卡广场舞大赛”、“充话费,不断网”、“网购不缺钱,网贷来买单”、“信用卡‘光棍节翻牌’”、“新年答谢演出”、“送苹果、送平安”等活动串联,为客户提供一个感恩父母、感恩自己的机会。

除各种营销活动之外,中信银行也为不同阶段的不同活动准备了多种特色产品及产品套餐。“薪金煲、出国金融、异度支付、房抵贷”作为中信银行的四大特色产品可谓隆重出场,备受关注。薪金煲不仅满足用户银行结算,在此基础上还为客户提供优质的现金管理服务;出国金融一站式服务为出国人员和来华外籍人士提供一整套安全、快捷、便利的金融解决方案;异度支付更是给我们带来了安全便捷的移动支付生活方式;房抵贷则可以满足客户装修、留学、旅游、购车等多种消费用途,而由特色产品组合而成的多种组合套餐更是以“双重积分回

馈”为礼遇,吸引众多客户关注。据中信银行相关人员介绍,活动期间,客户全新办理任意一款套餐所有产品或补齐该套餐内剩余产品,视为该套餐开办完成,即可享受单个产品积分回馈、年初额外赠送5万—10万积分等实惠。

此次“中信红·感恩季 爱在感恩有礼”活动作为中信银行零售业务在2014年末的重要活动,其活动力度之大可谓空前。据相关人员介绍,2014年四季度的“感恩季”营销活动只是中信银行推动“幸福财富管理”品牌的一个开端。在未来,中信银行将围绕“幸福”品牌打造更多的营销活动,让客户更加快速、更加深入地了解中信银行的品牌理念。

首期中行柜台国开行债券正式发行

北京商报讯(记者 孟凡震)今日,中国银行与国家开发银行联合面向个人及非金融机构客户发行首期中行柜台国开行债券(以下简称“国开债”),为投资者提供了更为丰富的投资目标。

国开债被称做“准主权”债券,秉承“丰富境内居民投资选择、推广普惠金融”的理念;与相同期限的国债相比,收益率较高,对无法进入银行间市场的投资人具有较大吸引力。

2014年12月2日—3日期间,个人投资者可以通过中行各营业网点柜台、电子银行进行中行柜台国开债一级申购;12月8日即可在交易时间内随时进行买卖。非金融机构客户除了通过柜台方式申购、交易外,也可以联系中行客户经理进行大额交易洽谈。

未来,中行还将陆续推出农业发展银行债券、进出口银行债券等政策性金融债和以中国铁路总公司为代表的政府支持债券等。

北京农商行社区自助银行开业

北京商报讯(记者 闫瑾)近日,北京农商银行位于香山南辛村的全市首家“幸福彩虹”自助银行正式开业运营。

据了解,“幸福彩虹”项目是北京市养老助残“券变卡”项目的延伸项目,北京农商银行、市福利彩票发行中心为代表单位,引入社区便民菜店和老年厨房的概念,结合福利彩票以及金融服务,共同搭建社区便民服务店,服务内容涵盖金融服务、便民菜店、老年厨房、福利彩票等,极大地方便了社区居民百姓生活。北京农商银行是该项目的唯一一家金融服务提供商。香山“幸福彩虹”自助银行运行一周以来,受到当地居民百姓的一致好评,其中便民存取款业务金额合计已达30万元。

光大·云缴费全国开放合作

北京商报讯(记者 闫瑾)由光大银行主办的云缴费(2014)全国开放合作大会日前在北京万达嘉华酒店隆重举行,相关行业协会、30多家银行同业代表的百余名嘉宾将围绕“普惠金融 便民服务”这一主题进行深入探讨。

据了解,光大·云缴费由光大银行历时六年倾力打造,是中国最大的开放式网络缴费平台,也是践行“普惠金融”的重要举措,其向第三方支付、同业等多方合作伙伴开放,打通了PC端、手机端、线下POS等多种缴费方式。目前,光大·云缴费已建立起一个强大的便民缴费生态圈,强强联手支付宝、拉卡拉、财付通等主流第三方支付商;京东、苏宁易购大型电商覆盖全国28个省、70个核心城市,受益人群达3亿人,开放缴费业务数量和合作伙伴数量均实现全国第一。

中行信用卡微信办理分期可享零手续费

陈女士是位年轻辣妈,自年初喜得马宝宝的她恨不得每天都要为小Baby淘些婴儿用品。这不,“双11”刚刚过去,马女士又疯狂Shopping了一次,一天就刷了十多笔,总金额高达3万余元。

第二天,还没等收到货物,马女士就迫不及待地将对所购之物晒在微信朋友圈与朋友分享,不一会便收到很多朋友的点赞与回复。在回复马女士的朋友之中,有一位母亲这样调侃到:“亲,你这可真叫‘血拼’啊,一天就花了3万元,你家宝宝不要吃饭了吗……”马女士看

到这条回复之后甚是得意,立马回复了一条“你分期,我买单,通过中国银行信用卡微信办理分期享0手续费!”的链接,同时附上“这都不是事!看到没,用中行微信分期免手续费啦!哈哈哈”。这条消息一发,又引来一片赞许声。

据悉,2014年11月11日—12月31日通过“中国银行信用卡”官方微信办理分期轻松购(消费分期、账单分期),可享以下三重大礼:①办理3期分期轻松购业务,单笔金额不超过5000元(含)可享0手续费优惠,每日限前1111名成功办理的卡片;②办理分

期尊享双倍积分;③办理6期、12期、24期分期轻松购业务,分期金额超过1万元(含)且首次分期客户,可再送1万积分(活动详情请咨询中国银行门户网站或24小时客服热线4006695566)。

微信分期办理流程:①关注“中国银行信用卡”官方微信并进行客户身份验证;②在“我的账户”菜单栏中选择“我要分期”(如果已关注,请重新关注即可显示“我要分期”);③系统跳出“分期付款”界面,点击阅读全文后进行用户登录(查询密码为电话查询密码);④登录后系

统显示分期付款首页,请选择分期类型(消费分期或账单分期);⑤申请消费分期或账单分期,选择卡号后,查询可申请分期的交易或当前卡片可分期金额,并按照系统提示操作。

分期首选中行微信,无需打电话,随时随地想分就分!



中国银行信用卡官方微信