

年中季末银行抢客户 理财宝宝收益率难走高

又逢月末、季末、半年末相遇的6月底，虽然资金价格出现规律性上涨的情况，但无论是银行理财产品还是互联网基金的各种宝宝都难觅超高收益率。某金融人士称，互联网金融宝宝的高收益来自银行。现在银行自己要抢客户，自然不再会让出这部分利润。所以互联网金融宝宝的高收益是不可持续的。

产品销售 不易

又到年中、月末，朋友圈被各种银行理财产品信息刷屏了。作为刷屏帮的一分子，某股份制银行理财客户经理熊晶晶称。又逢一年中最重要的银行揽储考核时点，尽管与去年6月相比，商业银行的日子要好过得多，但是各家商业银行仍旧不敢怠慢。中小股份制银行、地方城商行等尤甚。中国证券报记者采访时发现，目前仍有不少商业银行发行高收益理财产品，最高甚至达到10%。

根据金牛理财网的监测数据，6月27日在售非结构性人民币理财产品的平均收益率为5.32%。其中收益率超6%的产品有39款，比前几日明显增多。成都农商行发行的一款名为天府理财至尊之非保本浮动收益型理财产品，收益率高达10%，投资起点为100万元，产品规模为5000万元，但仅在成都和达州销售的产品。

值得注意的是，目前高收益银行理财产品仍然集中在城商行。39款预期年化收益率超过6%的产品中，城商行占25款，股份制银行11款，农商行3款，国有大行还未出现一款。城商行中，天津银行、南京银行、徽商银行的高收益产品在4款以上，苏州银行、宁波银行、兰州银行、湖北银行、哈尔滨银行等9家城商行则有1-2款产品在售。股份制银行中的高收益产品主要集中在浦发银行、兴业银行、浙商银行、中信银行四家。农商行仅有两家，即成都农商行和厦门农商行。

尽管理财收益率普遍上涨，熊晶晶

坦言，销售起来并不容易。主要是去年6月钱荒导致银行理财产品、互联网宝宝等收益率飙涨，许多在去年尝到甜头的客户还盼望着同样的高收益呢，但是今年几乎是不可能了。

华夏银行湖北分行相关负责人告诉中国证券报记者，进入6月以来，银行理财产品收益率虽然比前几个月有所上浮，但与去年同期相比大幅下降，预期年化收益率基本在4%-5%左右，而且目前已经时值6月末，预期收益率再大幅攀升的可能性已经不大。券商分析人士指出，此前央行定向降准，使得市场流动性较为充裕，预计银行理财产品的收益在中期内将继续维持下行趋势。

收益率难再飙升

不难发现，在经历了去年下半年的疯狂之后，无论是银行理财产品、还是互联网宝宝，各类投资理财渠道的预期收益都在回归理性水平，投资者应合理制定理财计划，切勿盲目追求高收益。

中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇进一步指出，理财产品收益率走低不是个别月份的偶然现象，今后恐将成为常态，银行业的利率中枢不断下沉，资金面回归相对充裕，将使得资金市场趋于平稳，未来银行理财产品收益率不再飙高是正常的现象。

资深投资人士还提醒投资者，切勿将银行理财产品或者互联网宝宝等同于银行存款，应理性看待各类新型理财产品。中国银行业协会最新发布的《2013年中国银行业理财业务发展报告》还指出，随着利率市场化进程的推进及资产管理业务的被迫转型，预期收益型产品最终淡出市场，结构化产品的重要性和相对地位会相应提升。

宝宝 收益受限

以余额宝为代表的互联网货币基金，即俗称的互联网金融宝宝们，也在遭遇前所未有的尴尬。

某基金公司人士抱怨，现在工农中



近期，农行乐清市支行开展为期3个月的提升信用品质·普及金融知识万里行宣传服务季活动，通过金融知识宣传和消费者权益保护教育进一步做好普惠金融工作。

周乘浪 摄

外资行发信用卡不靠规模靠特色

渣打银行日前在我国首发了两套信用卡，渣打中国成为获批在华独立发行信用卡的第四家外资银行。

在中国法人化几年来，外资银行是中国财富管理领域的资深金融业参与者，但在信用卡领域，外资银行还是新人。为了攻城掠地，在华外资银行不得不另辟蹊径，通过拼服务等差异化举措抢占中高端市场。

央行数据显示，截至今年一季度末，我国信用卡累计发卡4.14亿张，环比增长5.83%。此外，截至第一季度末，信用卡授信总额为4.8万亿元，同比增长31.12%。

爆发性增长的信用卡市场，吸引了外资银行的目光。然而，外资银行在华发行信用卡要通过严格审批，目前已获批在我国境内独立发行信用卡的外资银行仅有花旗、东亚、南商、渣打四家。并且，在华外资银行在信用卡业务上无法和外资行匹敌。从发卡规模上看，尽管外资行信用卡发卡量目前每年以50%左右的速度增长，但由于网点和客户基础不占优势，外资行在中国信用卡市场的份额不到1/10。以花旗银行为例，尽管是全球最大的发卡机构，但在中国境内市场，花旗银行的信用卡业务起步没多久。

信用卡基数小、卡种类少，导致了外资银行在华的信用卡业务目前尚未开始盈利。那为何外资银行还热衷于信用

农行人个人贷款

建立“存贷通” 利率更优惠

应向前 高淑娟

工行近期推出工银车逸通业务以来，受到广大客户欢迎，为不少客户圆了购车梦。

工银车逸通是工商银行为广大客户提供费用更低、办理更方便、服务更好的私家车金融项目。

客户在购买汽车后规定时间内可自由选择到就近的工行网点申请办理汽车分期业务，最高可申请150万元的分期额度，办理简便费用更优惠，还送ETC和多项汽车服务。

与普通汽车分期相比，车逸通主要有以下优势：

一、办理成本更低
车逸通直接在银行办理、免收担保费，有效减少了业务环节，从而节省了车贷的费用，为客户带来了真正的实惠。（办理即赠送价值175元ETC车载设备一套）

车逸通与普通汽车贷款相关费用对比表		
明细列表	车逸通	普通汽车贷款
拟申请贷款金额及期限	20万、期限3年	
担保公司相关费用明细	担保费	免担保费
	担保公司服务费	6000(3%)
	担保押金(业务结束后退还)	800
	3000(1.5%)	1000
	4000(2%)	
费用小计	3800	11000
费用节约额	7200	
费用节约率	65%	

二、增值服务更全面

车逸通依靠工行的服务平台，为客户提供了从买车到用车、养车一条龙服务，让客户省事更省心。

1、赠送ETC,上下高速不排队，并可享受浙江高速收费3%优惠

2、中石化、中石油加油均享优惠

3、高速公路及道路交通违章网上自助处理,足不出户,更加快捷,温州交警网: www.wzsj.cn 高速交警网: www.zjsqat.gov.cn

4、全市各网点、交警处罚网点可自助缴罚交警、城管交通违章。

5、积分可免费洗车，酒后代驾还有优惠

6、汽车维修保养服务（服务热线:4008595588），免费拖车、送油、换胎等免费救援服务，预约代理车辆年检、补证、验证服务，享受汽车维修保养、租赁等优惠服务

三、车逸通主要办理模式

1、信用贷款模式。信用贷款模式是工行针对高端客户推出的车贷方案，完全脱离担保公司担保环节，客户可享受更高的分期额度，还减免了分期手续费外所有办理费用。

2、通用贷款模式。担保贷款模式针对广大有汽车分期需求客户推出的通用性车贷业务，和传统车贷相比省去了担保公司的环节的大部分费用，办理也更简便。

四、车逸通常见问题解答

问:和传统车贷产品相比，车逸通有那些方面的优势？

答:车逸通是工行推出的直贷式汽车分期产品，和传统车贷相比最大的特点

叶跃捷 张海也

近年来，随着人们生活水平的提高，越来越多的家庭开始拥有私家车，为减轻一次性消费的压力，相当多的购车者青睐选择商业银行的汽车消费贷款产品。

中国银行乐清乐成支行自2002年开始，即以汽车消费贷款做为本行的特色品牌业务。经过几年的不懈努力，该行的汽车消费贷款业务各项发展指标（贷款总量、市场份额、资产质量）在温州乃至浙江当地金融同业中均名列前茅，是乐清市金融界汽车消费贷款第一品牌。截至目前，该行已为全市约20000名客户提供了优质的汽车贷款服务，累计为全市消费者发放了28亿元的汽车消费贷款，满足了市场和消费者的广大需求。

相比其他商业银行，中行主要依靠以下三大优势引领市场：

一、品种多：涵盖车价在7万元以上的所有家用轿车、SUV、MPV等，一手车、二手车、个人牌照、企业牌



中国银行汽车消费贷款 轻松购车享受美好时光

照均能办理按揭，且贷款方式可自由选择普通按揭或信用卡按揭，贷款期限最长可达3年，贷款比例最高70%。

二、利率低：1至3年的费率最低可达分别为4%、7.25%、9%，如贷款10万元，分3年按揭还款，3年合计利息仅需9000元，每月本息还款额为3027.78元，仅相当于一年期国家基准利率，是当地金融同业中最低的。

三、服务优：中行一直以优质的服务、贴心的关怀为经营理念，从受理贷款到贷款结清，包括上牌、缴税、保险等其他与汽车相关的环节均有专业的人员为客户全程提供专业、优质的服务。

四、一站式：中行乐成支行是全市唯一一家有权限办理机动车抵押登记服务的金融机构，大大方便了客户，在上牌后客户可直接在该行办理抵押登记手续，不用再在银行、车管所两地来回跑，大大节约办理时间，真正实现中行车贷业务、车辆抵押和注销一站式服务。

车贷业务办理：62538947

