

2020年理财新趋势： 保本型渐离场 净值型成趋势

以前,很多人已经习惯了在银行购买保本理财产品,但是自从资产管理新规实施以来,保本型理财产品在过渡期以后将退出,所有的理财产品将都成为风险理财产品。那么,2020年理财产品呈现什么样的趋势呢?

有机构统计,全国275家银行的理财产品相关数据显示,今年一季度,银行非保本理财产品数量和规模减小,净值型理财产品持续扩张。全市场商业银行(不包括外资银行)非保本理财产品的存续数量65142款,较2019年四季度减少2820款,环比下降4.15%;非保本理财产品存续规模估计为24.40万亿元,较2019年四季度环比下降1.66%。净值型理财产品方面,全市场商业银行净值型理财产品存续数量19590款,较2019年四季度增加2539款,环比增长14.89%;存续规模估计为15.93万亿元,较2019年四季度环比增长14.55%。

银行理财产品收益走低

今年以来,银行理财产品发行量大幅下降,同时受销售格局的改变,销售渠道也从线下转向线上大幅提升。记者注意到,随着市场资金面放宽松,银行理财产品收益率较年初下降明显。

“去年购买的理财产品到期了,一直在关注银行发送的理财信息,发现收益

率一期比一期低。”家住新吴区的李女士表示,之前因疫情影响不方便出门,只好在手机上随时关注银行新推出的理财产品,本打算等疫情稍有好转后去线下购买,可经过几周观察,收益率下跌让她有所犹豫。“上周182天的理财产品收益率还是4.18%,这周新推出

的一期同样投资期限的理财产品,收益率又下跌到4.15%了。”李女士指着手机告诉记者。

记者查看各大银行官方网站近期推出的银行理财产品看到,建设银行发行的保本型理财产品——利得盈个人结构性存款,92天,预期综合收益3.2%;187天,

预期综合收益3.25%;365天,预期综合收益3.4%。在交通银行手机客户端中,多款“交银添利”理财产品收益率均降至4.0%以下。据某相关大数据研究院数据监测显示,今年2月人民币非结构性理财产品平均收益率为3.98%,环比下降0.2个百分点,创近四年来新低。

全年龄段理财兴趣浓厚

银行理财产品收益率走低,使投资者目光转向多元化配置,尤其年龄较大的投资者,更是将大额存单作为近期的投资首选。目前,各大银行推出的大额存单收益率根据投资期限的长短分别在1.672%—4.18%不等,与同期银行理财产品收益率相比略有优势。“很多中老年人市民在了解了近期的理财产品后,转向购买了大额存单,因为除收益率更高外,大额存单连存

三年中间没有空当期,而目前理财产品最长投资期限都是180天左右,所以,市民比较后更愿意选择大额存单。”本地一家城商银行大堂经理介绍。

对于年轻人而言,互联网化的理财渠道和多元化的投资产品似乎更受青睐。“85后”和“90后”年轻人关注占比最高的理财热词则是:“原油”“重疾险”“美股”“黄金”以及“A股”。更年轻一些的“95

后”们更是理财意识刚刚觉醒的理财潜力军,有趣的是,他们对“互联网理财”“银行存款”更为关注。这或许表明,这一代刚刚20多岁的新新人类们理财意识较“早熟”,且还保持着天然的风险警惕性,对互联网平台更易接受,以银行存款为代表的低风险理财产品对他们而言也更易入门。

业内人士介绍,对于一些家庭备用金

应该考虑银行短期理财,特别是固定收益类理财产品,建议以三个月和半年以内时间段理财产品为主。一方面可增加流动性安排,另一方面可提高一定的收益性。对于稳健型的投资理财者,2020年适合增加一些低风险甚至无风险的投资理财产品,如国债投资、大额存单和结构性存款。同时,适当的黄金投资也是一种好的选择。

“场景融合”加速获客

然而,理财产品“净值化转型”之路并非坦途。当下,一个迫切需要解决的问题摆在面前:理财产品被打破“刚性兑付”后,如何有效获客?银行业给出的答案是:顺应并借力移动互联趋势,加快财富管理的数字化转型,打造开放式生态平台,通过银行APP与非银行APP联

动,发力“场景融合”,在投资者的财富生活中嵌入理财业务。

据了解,日前,招商银行APP已推出了线上服务渠道“小招理财顾问”,累计部署服务策略3万余个。针对有具体、明确资产配置需求的客户,招行还推出了“在线财务规划”功能,规划过

程通过APP实时、同屏向投资者展示,并支持文字、图文、语音通话等多种交互方式。

“今后商业银行之间真正比拼的将是大数据、区块链、人工智能等技术 with 金融充分融合的能力,以及在精准营销、全渠道客户体验、精细化资源配置等方面的能

力。”业内人士说。但与生活服务类场景相比,金融场景属于低频场景,用户黏度和活跃度相对较低。为此,银行要立足金融和交易,并向其上下游不断延伸,通过引入更多元的泛金融和生活服务场景,以开放的APP平台为用户提供更丰富的服务。(朱尊)

在全省率先完成电子营业执照银行开户功能对接 江阴农商银行通过“全链通”为客户办理开户

“太快了,有了电子营业执照,用手机登录‘全链通’开户,既省事方便,又减少了疫情时期的接触风险。”4月27日,江阴市卓喜盛新材料有限公司业务负责人登录“全链通”平台,“一站式”办理了企业登记注册、公章刻制、涉税业务和社保业务,并使用电子营业执照开立银行账户,整个过程仅花了20分钟。据悉,卓喜盛新材料是省内首个在“全

链通”平台体验电子营业执照银行开户的客户。

“全链通”是江苏省市场监督管理局着力打造的企业网上登记全程电子化及不见面审批服务模式,能够实现企业开办事项“一网通办”。4月上旬,我市发布《无锡市优化营商环境行动方案2020》,江阴农商银行积极响应,在人民银行无锡市中心支行的指导下,发挥一级法人机构

金融科技研发优势,将金融场景注入政务服务,在全省率先完成“全链通”电子营业执照银行开户功能对接。“我们为企业开户提供‘三免、两自动、一趟办结’服务,即免营业执照、免纸质资料、免客户填单;电子营业执照自动入库、开户协议自动生成;客户从政务中心到银行网点,可以一次性办结。”江阴农商银行行长宋萍介绍,除了新办企业,已开立企业也可

通过读卡或扫码方式登录“全链通”办理银行预约开户。

下阶段,江阴农商银行将在单位银行结算账户服务上大力推广电子营业执照开户功能,在风险可控的前提下简化流程,完善“线上办、免接触”的客户体验,让数据多跑路、群众少跑腿,为打造最优营商环境城市赋予独特的金融动能。(杨婧 钱霖)

九旬老翁为游内蒙欲汇出巨款 兴业银行无锡分行识骗局劝阻

4月30日上午,90高龄的市民刘大爷走进了兴业银行无锡靖海社区支行。客户经理朱靖桥立刻迎上去询问有啥业务要协助办理。

“我有一个内蒙古的朋友邀请我去她那里旅游,让我转18万元给她。”朱靖桥一听,立刻意识到刘大爷八成是遇到骗子了,就开始做刘大爷的思想工作:目前全国都在进行疫情防控,他一个90

岁的老人,无论如何不可能在这个时候从无锡横跨数千公里到内蒙古旅游的;这个骗子收到钱以后,一定会人间蒸发。但刘大爷态度极为固执,仍然坚持要汇款,当工作人员想通过询问其子女信息来阻拦他汇款时,刘大爷一口咬定他没有子女的电话。

朱靖桥对社区支行的几个小伙伴使了个眼色,大家心领神会,一边继续做

老人的思想工作,一边向辖区派出所报警。几分钟后,两位民警赶到现场,设法查询到了刘大爷女儿的联系方,并和银行工作人员一起对刘大爷进行劝阻。刘大爷女儿赶到后,也确定了大家最初的判断,家属对这笔莫名其妙的汇款毫不知情。刘大爷的女儿对银行工作人员和民警千恩万谢:幸亏他们的细心,才保住了老人的养老钱。

“针对老年人的诈骗,一般都是先谈感情,再谈钱。”兴业银行无锡分行消保条线负责人表示,近年来针对老年人的网络诈骗中,骗子们正是抓住了老人孤独、渴望关爱的心理,开始套近乎、嘘寒问暖。在感情牌的攻势下,老人极易上当受骗。所以,希望全社会,尤其是老人近亲属,要加强对老人的关爱,为他们撑起个人财产保护伞。(王新放)



深耕供应链金融业务,重在风险管控

据本报日前报道,招商银行无锡分行通过供应链金融1+N模式,累计服务LT电子供应商19家,放款42笔共1408万元,此举成为破解中小微企业融资难的又一创新举措。目前,锡城其他多家金融机构也纷纷开启此项服务,作为服务实体经济、找准“输血”路径的营销手段。但据了解,此种服务模式虽拥有较广阔市场空间,但也具有某些风险。因此,关键之处在于如何实现风险管控,确保交易安全。

所谓供应链金融,是指金融机构围绕核心企业,管理上下游中小微企业的资金流、物流和信息流,把单个企业的不可控风险转变为供应链企业整体的可控风险,并通过立体获取各类信息,将风险控制最低的金融服务。此举对于中

小微企业来说,依托核心企业既能有效解决融资难问题,又有利于降低融资成本;对于金融机构而言,则能延伸纵深服务,既有利于防控信贷风险,又降低资本消耗,增加中间业务收入来源。据悉,此种融资模式在欧美发达国家较流行,目的就是创新融资方式,方便快捷地为供应链上下游链条企业提供融资、结算、现金管理等一揽子综合金融服务。国内银行业引进此种模式时间虽不长,但发展势头较快。

实践中,不少金融机构对于发展供应链金融业务显得非常小心,服务过程也比较曲折。这是因为此种模式的放款风险,由传统的单一贸易环节向供应链上下游拓展,此乃意味着供应链上下游的不确定性可为融资带来风险。特别是

当供应链金融的覆盖范围达到“端到端”时,供应链金融的风险也就随之覆盖了整个供应链。锡城有些金融机构之所以不愿“大胆”深耕其间,就是因为由于个别企业涉嫌虚假交易、债务协议造假等,倘若一着不慎则会“全盘皆输”。

此外,金融机构开拓供应链金融业务对象,一般不选择大型信用评级较高的企业予以授信,而是选择供应链上核心企业及其所有上下游的供应商、分销商等相对小的企业。由于这些中小微企业在供应链中处于买方或卖方的劣势地位,流动负债在其报表中所占份额很大。金融机构给这些中小微企业放贷,面临着授信对象规模小、信用评级历史短或有空缺的情况。所以,惟有对供应链中客户的上游供应商、下游客户的关

系、商誉、信用度、财务报表真实性等都准确“把脉”,才能避免“踩雷”。

因此,金融机构在开拓供应链金融业务中,不妨通过建立供应链金融服务平台,对交易真实性和合理性进行尽职审核与专业判断,严防虚假交易、虚假融资。特别是能够更多地掌握供应链核心企业以及上下游企业相关信息,加强供应链大数据分析,确保借贷资金基于真实交易。同时,应加强对供应链金融的风险监控,提高机构事中事后风险管理水平,确保资金流向实体经济。尤其是坚决防止和杜绝合同造假、融资性贸易、恶意重复抵质押、恶意转让质物等现象。对于失信企业,可依照相关法律法规予以严惩,以推动供应链金融健康稳定发展。(东流)



新闻客厅

南京银行无锡分行 开展“国家安全教育日” 宣传活动



近日,南京银行无锡分行组织开展了“国家安全教育日”活动。辖内各营业网点均在厅堂摆放了《中华人民共和国国家安全法》《中华人民共和国反恐怖主义法》《疫情防控法律法规》等宣传折页,供客户等候间隙取阅、学习。同时,通过发放宣传资料、组织厅堂微沙龙等活动,宣传反洗钱、存款保险和个人信用信息保护等知识,以切实维护金融消费者权益。

创新云推介模式 助力小微企业发展 宜兴“税银贷” 累计授信超9亿元

日前,由国家税务总局宜兴市税务局、宜兴市地方金融监管局联合举办的“税银贷”云推介“聚焦复工复产”活动正式举办。这场活动对该市资金周转困难的3家防疫物资生产企业、70余家有信贷需求的小微企业和29家金融机构进行了在线联播,引导需求企业通过申请“税银贷”缓解资金压力,吸引更多金融机构入驻平台,进一步拓展“税银互动”。据了解,宜兴市企业财务信用平台“税银贷”模块自2018年9月上线以来,已累计为780家企业授信超9亿元。

据了解,宜兴市的“税银贷”模块主要通过税、企、银三方信息的一站式交互,让企业可以像网购一般,直观挑选多样化金融产品,帮助企业获得纯信用贷款,且融资快、融资成本低。“当前,‘税银贷’已实现了三方面扩围。”该市地方金融监管局负责人说。为了不断提升“税银贷”的服务质量,该市多部门联动,推动“税银贷”入驻银行从最初的两三家增至目前的8家,且还有多家银行有入驻意向。随着更多银行入驻“税银贷”,“税银贷”的金融产品也在不断动态调整扩围,先后上线的“税银贷”产品达15种。与此同时,根据国家税务总局与银保监会2019年11月联合印发的《关于深化和规范“银税互动”工作的通知》相关要求,宜兴市还进一步扩大受惠企业范围,将申请“税银贷”的企业由纳税信用A、B级扩大至M级,让更多新设立的诚信企业也能享受相关红利。

“我们公司正在起步阶段,订单虽然多,但流动资金紧张,幸好有‘税银贷’,仅一天半时间我们就获得了300万元贷款。”位于和桥镇的一家检测设备公司的财务负责人说,依靠这笔及时发放的贷款,去年,企业有了更多资金投入科研,迎来了新发展。为了帮助更多企业了解“税银贷”,去年宜兴市开展了5场线下推广活动,向500多家企业推介了“税银贷”。在此基础上,今年宜兴市税务局和市地方金融监管局首次共同开启了“税银贷”云推介,邀请8家已入驻“税银贷”的银行介绍相关“税银贷”产品,现阶段支持企业复工复产的“复工复产贷”“外贸贷”等金融产品,受到了企业的欢迎。其中,宁波银行宜兴支行推出“免息提款”优惠,截至目前,已对今年以来新申请“税银贷”的56户中小微企业合计1597万元贷款免除首个30天贷款利息。(闵德强)

“修复失牙 口福行动”正在进行中 种植牙超值补贴等你来享

为了让每一位无锡人拥有一口好牙,拥有好口福,无锡维乐口腔联合《阿福聊斋》发起第二季“修复失牙·口福行动”大型公益活动。口福行动积极倡导世界卫生组织8020计划,旨在为锡城百姓解决“看牙难、看牙贵”的难题,至今已为上万中老年人种上好牙。目前维乐口腔联合 Nobel、ITI、Camlog、Dentium 等五大国际种植牙厂家,在无锡开展“种植体首颗补贴50%”公益爱牙工程,详情咨询无锡维乐口腔滨湖门诊、五爱门诊、惠山万达门诊。