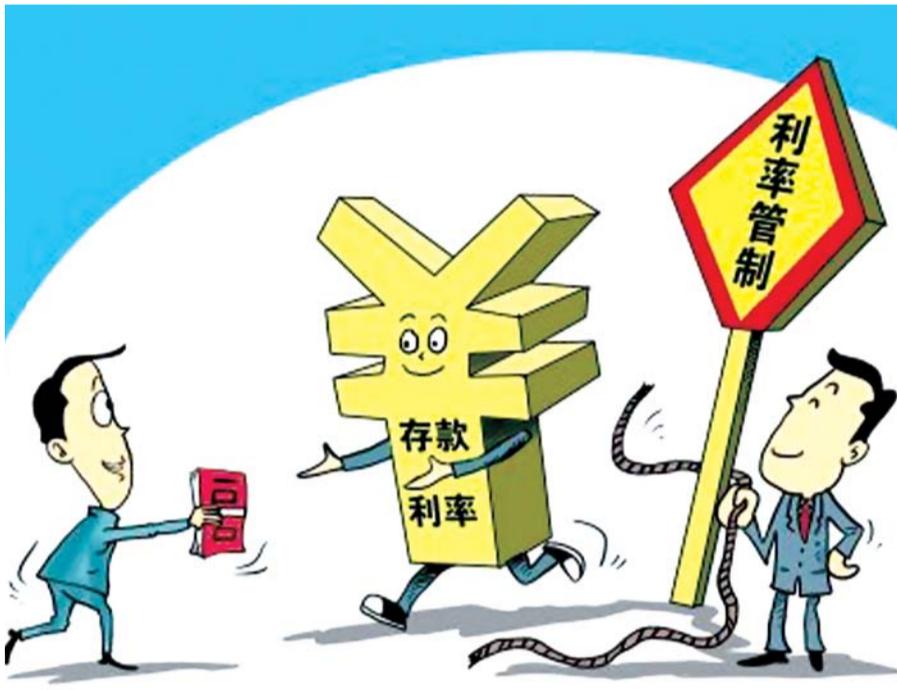


母亲节“央妈”送大礼

降息已成常态 利率市场化渐行渐近

本报记者 李玉亮

2月降准, 3月降息, 4月降准, 5月又降息, 这已是央行在6个月时间内第三次启动降息工具。与此同时, 央行还进一步放宽存款利率浮动区间, 为金融改革实质性突破进行有效铺垫。此前, 央行分别于2014年11月22日和2015年3月1日两度降息, 贷款利率已经累计下降65个基点, 存款利率累计下调50个基点。面对经济下行压力, 未来降息仍有望持续。



随着利率市场化的推进, 存款利率逐渐被松绑, 这也加剧了银行揽储的竞争压力。

6个月内三度降息 楼市股市迎利好

如果说中国经济是个正在成长的孩子, 那么央行就扮演着妈妈的角色。每当经济下行压力加大的时候, 央行就会降准降息, 生怕经济发展栽跟头, 所以赢得了“央妈”的称呼。母亲节这天, 央行又一次宣布降息, 网友们戏谑道: “这个母亲节, 央妈赢了所有妈妈!”

上周对所有的东营股民来说, 是个灾难性的一周。在监管层频繁喊话、两融杠杆下调和IPO供给骤增的多方压力下, 股市出现一波大幅急跌, 从调整深度和速度看, 均为本轮牛市以来之最。不过, 在母亲节这天, “央妈”送出大礼, 本周一股市立即有了强烈的上涨动能。截至昨天收盘, 上证指数、深成指涨幅双双超过3%, 而中小板和创业板涨幅双双超过5%。

除了利好股市外, 楼市也将受益于此次降息。分析人士指出, 本次降息实施后, 以贷款100万元、期限20年计算, 如果按照基准利率计算, 购房者每月可以减少月供143元, 20年可以减少3.43万元的利息支出。而加上2014年11月22日和2015年3月1日的两次降息, 贷款利率已经累计下降65个基点, 同样以贷款100万元, 期限20年计算, 将减少利息支出超过12.5万元。

利率市场化 开弓没有回头箭

本次降息, 金融机构人民币一年期贷款基准利率下调0.25个百分点至5.1%; 一年期存款基准利率下调0.25个百分点至2.25%, 央行同时将金融机构存款利率浮动区间上限由基准利率的1.3倍调整为1.5倍。

业内人士分析道: “存款利率浮动区间扩大为日后完全放开存款利率做了有效铺垫。随着金融改革提速, 2015年内完全实现利率市场化已然可期。”不过, 从东营各银行的执行情况来看, 实行存款利率“一浮到顶”的银行为数不多。某国有银行东营分行的一位工作人员告诉记者: “过去银行的大多数利润来自于存贷款之间的利息差, 但随着利率市场化的提速, 这块利润将会越来越小。在几年前, 所有银行的存款利息几乎是一样的, 大家都执行基准利率, 所以在吸收存款的时候竞争就没有那么激烈。但现在, 一年期的存款基准利率只有2.25%, 而一些城商行则会一浮到顶, 那么大银行在吸收存款的时候将会面临更大的竞争压力。”

国泰君安首席宏观分析师任泽平指出: “结合取消贷款利率上限经验, 预计下一次降息可能取消存款利率上限。”

一降再降将成为常态 拓宽理财渠道 早作应对

央行5月8日发布的一季度货币政策执行报告称, 目前各类货币政策工具都有较大的空间, 能够有效调节和供给流动性, 无须量化宽松的方式大幅扩张流动性水平。

但是, 降息降准以及非常规的货币工具仍将持续交替使用。业内人士指出: “针对目前的经济, 降息还不够, 如果不增加货币供应, 降息的效果也将打折扣。因此, 下一步央行还可能降准, 增加货币供应, 两者相互作用, 才能够发挥更好的效果。”因此, 降准、降息将成为今后一段时间内的常态, 百姓的理财方式也要有相应的变化, 单纯靠存款利息来理财将会变得越来越不划算。

眼下股市比较火热, 但最近的大幅波动让不少市民心生意。其实, 除了直接炒股之外, 买股票型基金是个不错的选择。因为基金管理团队既有丰富的炒股经验, 又有着大批资金可运作, 比个人炒股要稳健得多。除此之外, P2P网络借贷也成为理财方式的一个重要补充, 但国内的P2P平台数量较多, 良莠不齐, 在选择时一定要仔细考察。生金所创始人毕龙强告诉记者: “大家可以多考察一下东营本地的P2P平台, 看看它是否有完善的风险防控机制, 运作是否透明。如果一个平台遮遮掩掩, 对投资者不能坦诚相待, 大家可以将其排除。”

工行东营广饶支行 力促电商平台快速发展

今年以来, 工商银行东营广饶支行大力推介自有电商平台“融e购”。将商户的遴选、平台的宣传、客户的拓展定为工作重点, 并在一季度为“融e购”平台的宣传和交易额提升做了重点安排, 实现入驻上线商户两户, 审批待上线一户, 交易额突破300万元, 为“融e购”发展及中间业务收入提高奠定了良好基础。

该行开展了“e购、逸贷一起行”活动, 鼓励行内员工个人通过“融e购”购买一件商品、办理一笔逸贷。鼓励员工邀请亲朋好友通过工行融e购平台选购商城商品。同时行内设立了微信公众平台, 时常推送融e购营销活动信息, 强调融e购“名商、名品、名店”的建设理念, 各员工及时将信息分享到朋友圈, 进一步提高“融e购”品牌的知名度。

通过电子门楣、宣传栏、一线人员主动营销等手段, 重视网点营销与宣传, 坚持以网点为阵地, 进行多渠道、多方位业务宣传。对于电子银行注册客户积极引导其首次登录“融e购”平台, 并重点介绍融e购平台积分可抵现、质量有保证等优势, 扩大了客户群体。同时借助网上购买贵金属有折扣的优势引导客户在“融e购”购买贵金属, 给客户和银行带来双赢。

该行对辖内重点商户进行摸排, 对于知名的口碑客户进行上门营销, 目前已将“驰中集团”、“天鹅湖糖果”等优企优品推荐到融e购并获批上线。在总行专人指导开店的同时, 为其配备了电子银行专业客户经理, 及时进行后续维护。在商户正式上线后, 该行及时通过微信公众平台进行营销推荐, 同时联合商户开展“购物有礼”促销活动, 积极邀请其下游客户使用“融e购”平台订购、配货, 凭借线上购物的方便、优惠得到了客户好评与认可。(张情情)

想分期购车 来兴业银行



兴业银行信用卡分期付款购车, 12期、24期、36期不限车型任意选, 零利息, 手续费低。审批流程快, 让您提前实现购车梦想!

兴业银行汽车随兴贷的八大优势

- 1、不限车型, 不指定经销商**
兴业银行随兴贷不限车型、不指定经销商, 七排座(含)以下的非营运车辆可办理。
- 2、超低手续费, 更可享专项优惠**
享受厂家贴息的超低优惠, 更可享东营地区合作经销商超值套餐。
- 3、超快审批流程**
最快一个小时审批, 感受兴业银行快捷服务。
- 4、超长还款期限, 最高授信100万元**
最长48个月分期付款, 最高授信额度100万元。
- 5、灵活资格审批, 简单快捷**
审批条件宽松灵活, 收取资料简单。
- 6、超五星级服务体验**
优选服务专员, 感受兴业银行真诚热情的服务。
- 7、兴业银行持卡人专享服务**
根据该行信用卡持卡人的用卡年限及使用情况, 可享受免贷前调查, 信用卡额度10倍授信。
- 8、优选车商, 品质保证**

兴业银行优选东营地区知名汽车经销商, 专享超值优惠套餐。

业务咨询热线: 0546-8191700

更多活动, 更多信息, 请关注

微信公众号: 兴业银行东营分行!

