

“吸睛”后不愿赔本赚吆喝

# 三家银行利率一浮到顶又回调

业内称,做出调整可能是因为成本问题

3月1日起,利率上浮空间扩大到30%给商业银行留下了更多的自主空间,一些始料未及的市场“怪相”也接踵而来。先是有国有大行“彪悍”了一把,降息不到10天已有4家利率一浮到顶,比多数中小银行动作快。更让人没想到的是,调息首日利率一浮到顶的浙商银行、渤海银行、恒丰银行,这两天又悄悄改变了策略,将利率上浮空间从30%回调到20%。银行业内人士表示,个别银行一浮到顶后再回调,很可能是考虑到资金成本的问题,后期银行存款利率差异化会越来越明显。 现代快报记者 刘芳



漫画 雷小露

## 三银行利率上浮30%后回调至20%

2月28日晚间,央行宣布降息,同时将利率上浮空间从20%上调到30%。消息发布两个小时左右,浙商银行和恒丰银行率先拉开上浮30%的序幕,当晚“吸睛无数”。3月1日,另有一批小伙伴加入“一浮到顶”阵营,渤海银行就是其中一位。按照当时三家银行官网公布的利率,三个月、半年、一年、两年、三年整存整取利率分别为2.73%、2.99%、3.25%、4.03%、4.875%。而在五年期整存整取利率上,三家银行略有不同,浙商银行为5.4%,恒丰银行为5.225%,渤海银行为4.5%。

但是昨日,记者查阅浙商银行官网发现,其3月6日开始执行的三个月、半年、一年、两年、三年整存整取利率已更新为2.52%、2.76%、3%、3.72%、4.5%。相较于央行降息后的基准利率,浙商银行上述最新利率只上浮了20%。也就

是说,浙商银行上浮30%的利率水平只从3月1日起执行到了5日,从第六天开始就从上浮30%回调到20%。除了整存整取利率外,浙商银行活期利率也在6日从0.455%下调至0.42%,也是从30%回调到20%。

与浙商银行几乎完全相同,渤海银行也是在3月6日将其活期、三个月到三年的整存整取利率从上浮30%回调到上浮20%。而记者昨日在恒丰银行官网看到,其活期及整存整取各档期利率,均与浙商银行、渤海银行调整后一样。从三家银行情况看,都是将活期和整存整取利率从上浮30%回调到上浮20%,与目前多数中小银行的利率水平保持一致。只有在对待五年期利率上,三家银行有分歧,恒丰银行和渤海银行保持了之前的5.225%、4.5%,浙商银行从5.4%下降到了5%。

## 银行利率差异化会越来越明显

为什么会先一浮到顶再回调?一名银行业内部人士表示,利率上浮空间变大后,这些中小银行第一反应很可能是想高息吸储,但冷静下来仔细算算账就会发现,资金成本太高了,不得不往回调。“用高的成本吸收了存款来,这些资金要重新贷出去,为银行赚到息差才行。”这名业内人士称,“中小银行安全有效的贷款客户群如果一时半刻没法拓展,你以那么高的成本吸收来的存款积压在那怎么办?”

据统计,目前在南京有网点的银行中,还有江苏银行、南京银行、苏州银行、紫金农商行、宁波银行等城商行,活期及整存整取利率均上浮30%。另有中国银行、农业银行、建设银行、交通银行4家国有大行,部分档期可有条件上浮30%。为何原本一浮到顶的中小银行回调利率,而国有大行又

奔在“一浮到顶”的道路上?一家股份制银行工作人员介绍,国有大行资金量大,而且利率低的活期存款偏多,个别定期存款利率一浮到顶带来的资金压力还能承受。“但一些中小银行没有这样的资金实力,不会一浮到顶。”

一家国有大行支行行长表示,以后银行间的利率差异会更加明显。“现在最多上浮30%,到下次降息,估计就要扩大到40%了,后期再逐渐放开。”该支行行长预计,利率上浮空间提高到40%后,甚至会出现长周期存款利率高于短周期贷款利率的情况,利息价格战伤的是银行自己。而上述股份制银行的工作人员则表示,价格战或将迫使整个行业有所改观。“银行不应该纠结在利息价格战上,而应该从产品、服务等方面进行差异化竞争,提高中间业务的利润空间。”

换个“马甲”应对监管要求

# “预期收益率”改成“历史结算利率” 万能险仍靠高收益揽客

因过分宣传预期投资收益率、未充分提示风险、保障少等问题,去年在网上热销的万能险产品遭到监管整顿,一度从网店集体下架。随后,保监会发布了《互联网保险业务监管暂行办法(征求意见稿)》,对互联网保险经营行为进行规范。记者近日在一些第三方网络销售平台发现,在售的万能险产品宣传信息已按上述征求意见稿相关要求进行了调整。但此前备受争议的高收益情况并未有所改变,万能险揽客利器仍是高收益率。

现代快报记者 刘元媛

## 网销万能险弃用“预期年化收益”

“保监会近期发布《互联网保险业务监管暂行办法(征求意见稿)》对互联网保险业务提出了新的监管要求,应保险公司要求,招财宝平台拟于2015年3月5日对万能险产品相关页面展示内容进行调整。”近日,招财宝平台发布了万能险产品页面展示信息变更公告。公告显示,本次调整主要涉及四点。其中一点,万能险产品的“预期年化收益率”调整为“历史年化结算利率”。历史年化结算利率是保险公司官方已经公告的该产品的折合约利率,能够准确反映万能险产品之前某一结算周期的实际收益状况。除了招财宝平台,记者在京东金融上看到,平台销售的保险理财产品在描述收益率时均使用

“历史年化收益率”。

而此前发布的意见稿中也要要求,“销售人身保险新型产品的,应该按照《人身保险新型产品信息披露管理办法》的有关要求进行信息披露和利益演示,严禁片面使用‘预期收益率’等描述产品利益的宣传语句。”

## 高收益有玄机 同款产品不同收益

虽然不再使用预期收益率这一宣传语,但万能险产品仍扛着高收益的大旗揽客,甚至有产品喊出“央行降息,我不降”的宣传口号。此外,记者发现,同一款产品在不同销售平台上却有不同收益率。如前海人寿聚富三号的“限量抢购版”的历史年化收益率为6.91%,而同一款产品非限量抢购版的历史年化收益率略低为6.9%。

同一款产品为何给出不同的收益率呢?记者查询前海人寿官网公布的万能险结算利率公告发现,前海聚富三号终身寿险(万能型)产品在不同时期生效的保单结算利率是不一样的。以今年2月份的结算利率为例,2014年7月1日前生效保单的结算年利率为6.41%,而去年7月1日~12月9日生效的保单结算年利率只有6.3%,今年1月17日及之后生效保单结算年利率最高为6.7%。

值得注意的是,虽然万能险产品的收益率表述已改为“历史结算利率”,但最低保证年化收益率2.5%之上的投资收益是不确定的。以上述前海人寿聚富三号为例,虽然显示的历史年化收益率高达6.9%,但今年1月和2月公告的结算利率显示,各期生效保单年利率在6.3%~6.7%,并没有达到6.9%。

## 市场热点

### P2P成央视3·15投诉热点

“中汇在线”投诉最多

本周日晚,中央电视台3·15晚会将再度与全国观众见面。每年3·15晚会曝光的内容,都会引起消费者、企业和执法部门的广泛关注。

9日下午,央视3·15晚会制片人尹文以及总导演史亚东、黄程美,执行总导演李侃接受了记者的专访。据他们介绍,目前整个团队都在紧锣密鼓地准备这场3·15晚会,不少人已经连续多日熬夜加班。

由于央视3·15晚会的具体播出内容严格保密,要到14日才能最后确定。至于曝光调查题材,也是从消费者投诉的线索里选取,“人傻、钱多、没人管”的互联网行业将是重点。记者从此前3·15晚会发布的5份消费预警中发现,热点问题涉及P2P网贷、网络诈骗和4G资费问题。

P2P网络借贷平台手续简便、方式灵活,本来是对传统金融业的有益补充,可是由于部分P2P网站经营不善或者一些骗子网站的加入,使得风光一时的P2P出现了倒闭潮、跑路潮。在3·15晚会的投诉平台上,有众多对P2P平台的投诉和质疑,其中对“中汇在线”的投诉最多。

据《法制晚报》

## 行业动态

### 依托互联网大数据 银行开启“闪电贷”模式

互联网在侵蚀银行领地的同时,银行也在利用网络进行反击。昨日,招商银行南京分行就汽车“闪电贷”业务与宝马、保时捷、英菲尼迪等10个知名汽车品牌经销商进行签约。以后,在这10个品牌的经销商处购买汽车需要贷款,通过招行汽车“闪电贷”的PAD移动作业平台,20分钟即能完成报件。“只要资料齐全,即能实现5分钟预审批,24小时内完成审批。”

据介绍,传统模式下,操作汽车贷款往往因其环节多、流程长、放款慢而效率低下。而招行汽车“闪电贷”依托强大的客户数据,通过线上线下协同作业,能极大地提升客户体验和银行工作效率。“目前针对全行PAD报送的汽车按揭业务,全部集中至总行集中审批中心审批,客户资料齐全当天就能完成审批,担保条件落实当天即能放款。”

互联网时代,如何接招各类互联网金融公司和P2P平台上贷款带来的冲击,是传统商业银行发展零售信贷业务面临的巨大考验。招行南京分行零售信贷部总经理陈宇翔介绍,未来招行将紧紧依托零售业务的传统优势,进一步加强互联网技术研发、大数据管理与客群基础管理,优化客户体验,降低运营成本。“以汽车‘闪电贷’为起点,招行今年将大力发展各类消费金融贷款,包括装修、留学、旅游等等。”

现代快报记者 刘芳