



三大低风险产品“红红火火”

在今年货币紧缩、股市低迷的大背景下，低风险产品成为今年最大的亮点。银行理财产品、分级基金、房地产信托产品等受到市场欢迎，不少产品收益率节节攀升。

三维度掘金银行理财产品

目前最热门的无疑是银行理财产品，高收益率吸引了众多投资者的目光。不过，掘金这类产品也有三大技巧。

首先，部分小银行发行的债券、票据和货币市场类理财产品预期收益率会高于大型商业银行。如某城商行近日推出理财产品，70天的预期最高年化收益率为6.0%，152天的预期最高年化收益率达到6.5%，在同类型产品中收益率最高。

第二，通过网银购买更具优势。目前不少银行专为网上银行用户设计的理财产品，不仅申购费率低，而且收益率也高于柜台销售的产品。不过，投资者在购买时必须自己阅读产品说明，了解投资方向、收益风险、提前赎回等专业问题，也要注意资金安全。

第三，不妨长期搭上短期，以增加灵活性。理财专家表示，银行理财产品往往有存续期，超短期理财产品收益率低于存续期3个月以上的产品，而投资者可以进行长期和短期理财产品的灵活搭配。在保证高收益的同时，流动性也很充裕。据测算，如果搭配得当，目前投资者的年化收益率有望突破6%。

分级债基优势明显

在债券市场近期一片跌声中，分级债券基金的长期投资价值凸显。

分级债券基金的优势来自两个方面：其一，优先份额的到期收益率；其二，进取份额的长期投资价值。数据显示，目前具有明确到期日的债券型优先份额风险较小，收益高于同期的定存利率。

债券型的进取份额有

长期投资价值。好买基金研究数据显示，从2002年到2010年债券型基金的平均业绩来看，年化收益率约为7.89%，远高于优先份额的约定收益率。如果去除掉2006年和2007年特别高的收益率，则剩下年份的年化收益率为5.26%，依然高于优先份额约定收益率。考虑到债券市场连续低迷三年以上很难出现，因此进取份额通过杠杆获得超额收益是一个大概率的事件，长线投资的价值已经到来。

“目前杠杆最大的是多利进取，达到5.63倍，不过其溢价率超过20%，透支了该基金未来一年的收益。其他5只杠杆都在3倍多，其中高折价几只基金，如聚利B、添利B等可积极关注。”上海一位基金分析师表示。

固定收益信托有看头

房地产信托产品今年持续高温，收益率也节节走高，甚至有一款产品最高预期收益率达到了25%。不过，理财专家表示，投资者应该冷静考察后购买，才能获得安心收益。

据好买基金研究中心数据显示，7月份共有43家信托公司共成立185只固定收益信托产品，纳入统计的101只产品总规模为209.31亿元，产品总规模环比减少35.80%。而房地产信托产品逆市走强，7月份发行产品56只，占比为30.27%。房地产信托产品收益日渐走高也成趋势。普益财富监测数据显示，去年8月份房地产信托平均预期年化收益是9.8%，9月份即攀升至10.19%，而到今年7月份已升至11.23%。这一方面是随着市场利率升高而相应上浮，另一方面也凸显了房地产公司的资金链紧张，融资难度增大。

目前投资者认购这类信托很踊跃，不过基本上是瞄准高收益。理财专家表示，投资这类产品要注意三个方面：第一，要了解产品结构。目前房地产信托产品可分为两类：一类是固定收益类，另一类是股权投资类。两者在期限和风险上不尽相同；第二，要挑选品牌知名度高、有口碑的信托公司；第三，要注意产品风险控制机制，这对于投资者而言是最好的保障。(方丽)

理财案例

退休老人如何应对高通胀

在物价持续上涨的高通胀状态下，退休人员的投资理财到底该如何抉择？

理财案例：

王先生今年60岁，刚刚退休，退休后年收入约10万元，爱人金女士58岁，为北京某医院的医生，被单位返聘，年收入约8万元。夫妻两人拥有住房2套，一套自住，一套投资。拥有汽车一辆。孩子均已自立，不需要父母操心。

2005年夫妻二人购置海景房一套，目前这套海景房已大幅升值。

理财目标：

由于王先生和金女士均已退休，主要的理财目标是为了养老、医疗以及改善退休后的生活品质。他们虽然投资过股票、基金等产品，但都业绩不佳，感觉风险较大，希望在接下来的时间选择风险最小并且保证收益的投资方式，同时还想留笔钱给孩子。

理财分析及建议：

王先生和金女士均已退休，对风险承受能力较低，属于稳健保守型投资者，因此资产配置最重要的目标是保值，跑赢CPI，并适度搭配一定比例的风险类资金如股票和基金，来提高资产收益率。

在售出投资住房，获得200万金融资产后，建议资产配置如下：

低风险类80%——约160万左右，投资于固定收益类产品，如年收益10%左右的信托、银行固定收益类理财产品、保本类的结构型产品等。

高风险类10%——约20万，投资于股票、股票型基金等。

现金、活期存款等10%——约20万左右，平常也应预留一些随时可以动用的备用金，可以直接放在银行里，也可以买成货币基金，需要时赎回即可。

中意人寿部分疾病险升级

最多增加保障10种疾病

2011年8月8日起，中意人寿保险有限公司将对部分指定的疾病保险产品进行升级。升级后，这些产品可保障的疾病种类最多将可达到40种。

据了解，此次升级涉及的疾病保险产品共计20款，包括深受消费者喜欢的“中意附加年年安康疾病保险”、“中意附加永康豁免保险费疾病保险”等。不同产品新增的可保障的疾病种类不一，最少增加5种疾病，最多增加了10种疾病。安全的出行保证，便捷的转账方式，优惠的服务价格，长城浙商卡自上市以来受到了广大客户的密切关注，一个月发卡量就突破1000张。长城浙商信用卡，节省您分分秒秒的宝贵时间，节约您点点滴滴的财富资源，助您成就非凡事业！(财金记者 程立龙)

中意人寿此次疾病保险产品升级，意味着新客户购买相关产品时，均可享受新增的疾病保障。同时，已经购买这些产品的既有客户同样也能享受到升级带来的实惠。客户可登录中意人寿官方网站或拨打中意人寿服务热线，进行查询，了解自己已购买的产品是否在升级范围内。如需升级，中意人寿营销员将在近期上门为客户服务，协助办理升级手续。持有指定的疾病保险产品保单的客户也可携保单原件自行到中意人寿分支机构的客服中心申请办理。客户无需额外支付任何费用。(顾满满)

中行长城浙商卡 免费赢天下

银行柜台汇划一笔款项需要多久？转账一笔费用需要支付多少手续费？近日，根据一份金融调研数据显示，目前商业银行办理一笔汇款业务平均需要1.5分钟，汇款费用从1元到50元不等。繁琐的汇款程序、高额的汇兑费用、延迟的到账时滞让所有经常进行货款收付、紧急提现、异地取款的商务人士头疼不已。然而近日记者获悉，中国银行日前针对商务人士推出了一款全国存取款、转账免费的信用卡，一站式解决所有汇兑难题，带着些许好奇记者走访了中国银行济南某支行分理处。

经与业务人员沟通，记者了解到，这款信用卡产品名称为“长城浙商信用卡”，是中国银行面向商人

群体和经常出差的商务人士量身定制的一款产品。该信用卡最大的特点就是“打包收费”，在一次性收取客户280元的年费之后即可免除年度内全国中行柜台的存取款手续费，网银手续费，跨行ATM取现费用，解决大量资金进出的手续费烦恼，可谓“一卡多能”。该网点人员告诉记者，山东省目前有个体工商户11.6万户，批发市场200余个，从业人员超过1200万人。商人群体由于业务原因，需要经常收取异地汇入的款项和支付款项给外地客户，通过银行柜台汇款收费高、手续繁琐、到账不及时，严重影响了货款收付及时性和业务拓展需要。浙商信用卡不仅在中行柜台存取款、转账免费，

并且可以独立注册网银，使用网上银行转账无任何费用。另外，成功申领浙商卡还可以免费升级为淘宝网钻石VIP会员，享受千万家淘宝网商户折扣优惠；同时，针对商务人士海外用卡需求，浙商卡研发了特有的“全球交易人民币结算”服务，无论客户在哪个国家用哪一种货币刷卡消费，都可以自动兑换成人民币入账，客户直接使用人民币还款即可，节省每笔购汇1.5%的兑换手续费和大量的繁琐手续。

现场咨询时，记者遇到来银行办理业务的一名客户陈先生。经采访，陈先生告诉记者，他现在开办了一家服饰批发店，由于进货频繁，他每周需要向上游的南方批发厂商支付2到3次货款，每

次货款都在2—5万元，对方为了转移汇款费用，每次都要求他另外附加50元异地汇入手续费。一年下来，陈先生单汇款手续费一项就花费近5000元。自从上个月听朋友建议办理了浙商卡以后，现在大部分付款都是通过网银转账，不需再支付任何费用。偶尔出差外地也不再带大量现金，使用浙商卡异地取现全部免费，轻松便捷。

安全的出行保证，便捷的转账方式，优惠的服务价格，长城浙商卡自上市以来受到了广大客户的密切关注，一个月发卡量就突破1000张。长城浙商信用卡，节省您分分秒秒的宝贵时间，节约您点点滴滴的财富资源，助您成就非凡事业！(财金记者 程立龙)

“兴业通”：生意成长，一路畅通！

沈先生是一家餐饮连锁店的负责人。自2005年起沈先生从兴业银行成功获得第一笔个人经营贷款至今，沈先生与兴业银行的合作已经持续了近6年。尤其是在兴业银行推出“兴业通”综合金融服务方案后，沈先生更是进一步感受到来自兴业银行“一站式”服务的贴心和实惠：除了继续从兴业银行获得便捷的融资服务外，沈先生办理了“兴业通”专属卡，把结算账户开立于兴业银行；安装了“兴业通”POS，享受业主收款快速到账，提高了资金周转率；在“兴业通”财富经理的指导下，沈先生逐渐培养起理财观念，改变了以前将闲余资金都存在活期账户的做法，办理了“智能通知存款”（收益型），获得了远远高于活期存款的收益，并合理分配资金用于基金定投、购买短期理财产品等风险相对较低、收益较为稳定的投资渠道。

一段时间下来，得益于“兴业通”贷款的配套支持，沈先生的餐饮主业的营业额成倍增长，财富也实现了保值增值。经过综合折算，沈先生已经达到“兴业通”黑金客户层级，可以享受兴业银行提供的全面优先优惠待遇以及多项贵宾礼遇，包括机场贵宾通道、济南火车站贵宾通道、健康体检、贵宾免费赠书和时尚高尔夫等，提升了生活品质。

有了“兴业通”，沈先生在兴业一家银行就能办理经营及生活所需的各项金融服务，大大节约了时间成本、信息成本、财务成本和生活成本，真正实现了“生意成长，一路畅通”！

链接：

“兴业通”是指兴业银行面向自雇人士、个体工商户、合伙人和私营企业主等“成长型经营业主”群体量身定制的集“贷款融资、支付结算、理财规划与贵宾服务”为一

体的全方位、多层次的综合金融服务方案。“兴业通”业务致力于扶持成长型经营业主致力成长，并助其建立科学的财务规划，实现财富与生活品质的同步提升。

(一)贷款融资服务

贷款审批快捷，如申请材料齐全，则5个工作日内完成审批，授信项下贷款可当天发放；提供抵押、质押等多种多样的担保方式；申请手续简便，单次授信期限可达10年，额度可循环使用，助力经营业主把握商机，大展宏图。

(二)支付结算服务

由网点柜台、自助银行、网上银行、电话银行、手机银行和银银平台六大渠道组成的全方位支付结算体系覆盖全国，资金流通安全便捷；使用“兴业通”卡收付款、转账、取现，享受手续费优惠。

(三)家庭理财服务

为客户制定个性化的财务规划方案，并提供多种现金管理工具以及多样化的投

资理财渠道，助经营业主巧用闲余资金实现个人、家庭财富保值增值；提供个人意外险等保障计划，让经营业主专心事业，后顾之忧。

(四)贵宾增值服务

对于达到黑金、白金层级的“兴业通”客户，配备“一对一”的专属财富经理，并提供贵宾窗口和贵宾理财服务区，办理业务时可享受全面优先和手续费减免待遇，更提供健康体检、机场贵宾服务、免费赠书、时尚高尔夫等增值服务，全面提升成长型经营业主的生活品质。

(五)专属认同服务

兴业银行为“兴业通”客户设计了专属的“兴业通”卡片，作为“兴业通”客户在兴业银行办理各类业务的载体。“兴业通”黑金、白金客户凭“兴业通”卡即可享受相应的贵宾服务。

详情咨询兴业银行咨询热线：0531-81951507、81755550。

润丰农村合作银行 创新金融产品 打造特色品牌

近年来，润丰农村合作银行以市场为导向，围绕济南市经济发展，实施差异化、特色化战略，积极推进体制、机制、服务和产品创新，打造特色品牌，以业务产品的系列化为原则，对现有的业务、产品进行品牌构架，实现品牌资源的有效整合；目前该行基本形成了面向中小企业的“成长之路”贷款、面向社区居民的“润丰惠万家”贷款、面向专业市场商户的“创业之星”贷款、面向高端个人客户的“幸福之家”贷款的四系列特色信贷品牌。一是积极打造中小企业“成长之路”贷款品牌，根据中小企业的生命周期和融资特点，量身打造中小企业“成长之路”系列产品，陆续推出了动产质押贷款、流动资金循环授信、汽车合格证监管贷款、非上市公司股权质押贷款、应收账款质押贷款、船舶抵押贷款、小企业信用联盟循环授信贷款、法人客户房产按揭贷款、仓单质押贷款、固定资产贷款、项目贷款等三大类14个信贷产品，累计支持各类中小企业近8000户，贷款额达110亿，占该行全部贷款的80%，成为中小企业

发展的“助推器”。二是积极打造社区居民“润丰惠万家”贷款品牌，该行采取“社区+居民+银行”模式，积极推进社区“信用工程”建设，为社区居民定做“润丰惠万家”信贷产品，有效满足社区居民创业发展需求。截至目前，该行的信用评定工作已覆盖81个社区，惠及381组、4001户社区居民，授信总额12.1亿元，贷款总额8.5亿元。三是积极打造专业市场商户“创业之星”贷款品牌。该行立足服务区域实际，以拓宽商户融资渠道为突破口，构建“商户+专业市场+银行”贷款新模式。截至目前，该行共为26个专业市场的商户授信总额10.7亿元，贷款8.6亿元。四是积极打造高端客户“幸福之家贷款”品牌。为开拓市区消费信贷市场，该行创新推出了以“诚信居民信用贷款”为代表的“幸福之家”系列产品。截至目前，该行对高端客户授信总额达7.7亿元，贷款余额达7.2亿元。通过实施四大品牌战略，该行既实现了业务又好又快发展，又有力支持了地方社会经济发展，在省城树立起崭新的社会形象。(赵兵 尹伟)