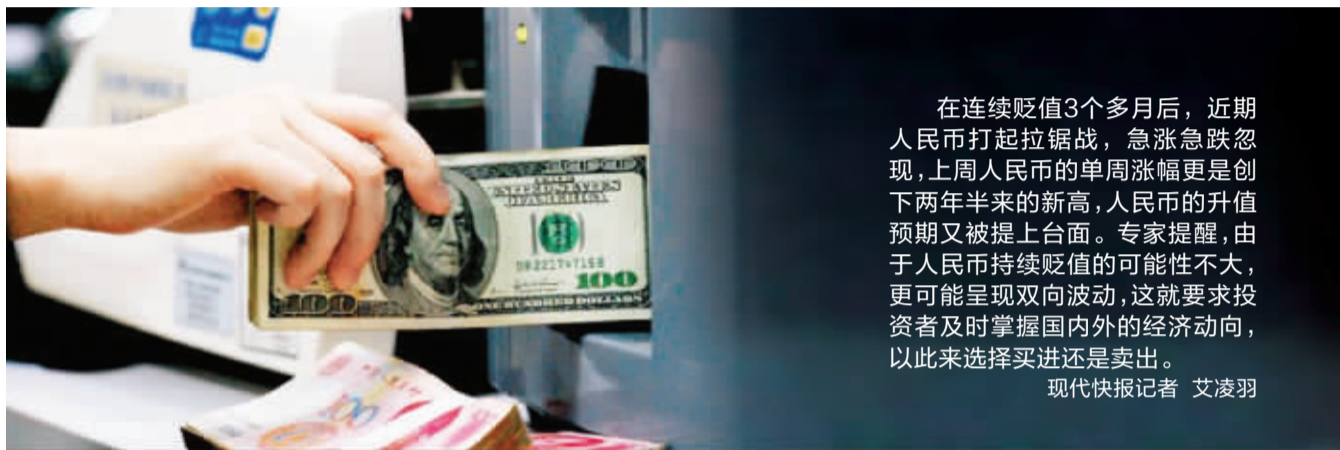


人民币汇率双向波动或成常态



在连续贬值3个多月后,近期人民币打起拉锯战,急涨急跌忽现,上周人民币的单周涨幅更是创下两年半来的新高,人民币的升值预期又被提上台面。专家提醒,由于人民币持续贬值的可能性不大,更可能呈现双向波动,这就要求投资者及时掌握国内外的经济动向,以此来选择买进还是卖出。

现代快报记者 艾凌羽

人民币暂停贬值走势

本月上旬,人民币对美元汇率中间价大幅回升。6月9日至13日,人民币对美元汇率单周涨幅创下两年半新高。5个交易日中的4个交易日,人民币中间价都在上升,其中周一中间价较前一交易日涨138个点,单日涨幅为20个月来的最大。上周,人民币迈着“小碎步”上扬,周五人民币对美元汇率中间价报6.1524,较前一日上涨7个基点。

连日来,尽管没有再出现爆发性上扬,但不难看出,人民币走势已从前期的单边贬值态势调整为回升姿态,人民币是否将转向升值通道的话题再次引发市场热议。

“监管层不希望人民币汇率重新进入升值通道,而是希望汇率是有升有降的双边波动。”对于人民币异常变动,民族证券高级宏观分析师陈伟接受记者采访时表

示,这样可以加速促进汇率改革;否则,人民币持续升值,热钱又容易大量涌进来。

对于走势,央行研究局首席经济学家马骏公开表示,主要方向仍是双向波动,且弹性继续加大,这也是今后资本项下开放条件下,管理短期资本流动所需要的机制。如果缺乏足够弹性,在内外利差较大的情况下,会导致较多套利资金跨境流动。

首选信用类债券产品

人民币汇率双向波动,让外汇理财产品吸引力大增,银行顺势猛推外币理财产品。根据Wind资讯统计,自6月9日至23日,共有85款外币理财产品问世;而在今年此前,累计共有476款外币理财产品问世。

从上述产品类型来看,这些产品多数为保本收益型理财产品,主要以投资外币债券和货币市场等金融工具为主,主要集中在美元、澳元、港币。从收益率来看,澳元产品的平均收益率最高,普遍超过4%。

理财师建议,投资者在结汇兑换货币时,如想获得短期低风险稳定收益,可选择信用类的债券理财产品。短期资金应用为7天、14天、28天、56天、3个月等期限灵活资金者,可选择低风险债券、国债、央票、金融债、AA评级以上的短期融资券、中期票据等,可获得2.80%—4.50%的预期收益率。

不过,南京一知名投资机构投资总监表示,外币理财产品受外汇汇率波动的影响较大。在过去人民币单边升值的局面下,

不少投资者往往买入人民币、卖出美元。此次扩大汇率浮动幅度后,人民币汇率向下的空间也随之扩大,不论购买外币理财产品还是换汇,收益面临的风险也加大。随着浮动区间的扩大,人民币可能在几天之内就出现几十、上百基点的波动。市民在选购人民币理财产品前需及时掌握国内外经济动向,了解收益的不稳定性,以此来选择买进还是卖出,切勿盲目跟风或听取片面之辞,在不了解的情况下不要轻易试水。

市场观察

定向降准或将提升保险分红 保单分红年化收益2.5%起

近日,银行理财产品面临年中大考,保险公司也赶上“年中大促”。为了抢滩市场,兼备保障和收益的分红险仍然是各大保险公司的主推业务。“其实是银保渠道的,占去传统业务的六成以上。”一名省级险企销售主管江先生告诉记者,业内亟待“定向降准”的靴子落下后,能为行业带来利好。

不论是“定向降准”为保险股带来的利好,还是放开险资去向的限制,对于投保人来说,最关心的还是投资收益。为此,记者走访了多家保险公司,对比后发现,保本保收益类产品的最低收益为年化2.5%,非保本保收益的实际收益为3%—3.5%。以国寿、平安、太保为例,目前在售的分红险产品的平均预期年化收益略高,为3.5%—4%。

在互联网金融产品高收益的冲击下,保险公司也推出相似产品。据了解,近日刚刚截止预约申购的某宝就是由一家全国排名前5的保险公司推出,产品设计为类基金产品,保本年化收益2.5%,预期最高年化收益能达到6%。“定向降准后,银行更卖力地推理财产品,这些都对银保产品的销售产生了较大的挤出效应。”一家外资保险银保部蔡总监指出,下调存准率,加强了银行的存款派生功能,银行流动性改善,存贷比考核压力有所缓解,银行高息揽存压力和动力开始减退,这些因素很有可能为在寿险占主要渠道的银保业务带来利好。保险投资收益率也由此上升,提升分红险给予投保人的分红,将增加产品的吸引力。

此外,保险股自年初以来的利好或将持续。寿险方面,对险资投资限制放开后,行业投资渠道多样化,收益率稳步提升;如太保寿险、平安寿险上半年个险新单爆发式增长,预计新单保费和新业务价值增速大幅领先行业。 现代快报记者 谭明村

宁波银行南京分行致力于打造中小企业服务专家

宁波银行南京分行立足南京六年来,将服务和支持中小企业的发展作为使命,为中小企业提供全面、优质、高效、贴心的金融服务,尽全力帮助中小企业破解融资难题。累计中小企业开户近4700户,累计支持中小企业授信近500户,累计投放贷款超过50亿元。

持续完善管理支撑体系

宁波银行南京分行成立六年来,在组织架构、人才配备、信贷规模和渠道营销上,持续优化最佳资源向小企业业务倾斜。设立小企业金融专业服务团队,分管副行长、部门经理、业务经理职责清晰,架构及人员配置较为完善,且拥有一支年轻、团结、高效的团队。

在中小企业融资服务上,宁波银行南京分行根据中小企业金融需求的热点,推出“金色池塘中小企业全面金融服务”,包含诚信融、透易融、业链融、专保融等13项更便利、更全面的小企业信贷产品,而且实施了更为优惠的特色积分增值服务,将“打分卡”机制引入企业的信用评定,建立起庞大而科学的企业信用档案库;而且针对小企业运营的“小快灵”特征推出了贴心的“即时灵”账户信息服务。

此外,南京分行还通过信息平台建设推进管理手段创新。一方面,通过开发小企业信贷审批系统、数据仓库系统、考核系统、客户

关系管理等系统,为业务发展提供全面而强有力的支持;另一方面,通过开发使用打分卡系统,实现了存量客户的业务批量审批,提高了流程效率。

积极推进金融服务和产品创新

六年来,宁波银行南京分行面向中小企业的服务始终以产品创新为抓手、以批量授信为突破口、以约束激励创新为重点。针对中小企业运营资金与银行贷款到期不匹配的情况,开发了“转贷融”新产品,减少企业到期还款压力;并为解决小型企业初创期购买经营用房的资金压力开发了经营性物业贷款“定期融”;同时积极关注小企业的现金管理服务需求,设计出“捷算卡”等现金管理产品。同时确立了独立管理、差异考核、全程跟踪的管理机制,并在全行授信额度中,确立了专门用于中小企业授信的专属额度,尽可能地满足中小企业融资服务需求。

全力支持中小企业持续发展

在今后中小企业服务上,宁波银行南京

分行将专注中小企业信贷投放,化解小微企业融资难题,严格执行“两个不低于”的监管要求,整合信贷资源向中小企业倾斜,并致力于为小企业搭建服务平台,努力将政府、银行、非银行金融机构、相关服务行业等力量集结起来,为小企业提供融资支持和智力支持。

另外,开展形式多样的金融培训,助推小企业快速成长。通过“银企沙龙”“体验式营销”等形式的交流、培训,帮助中小企业管理人员进一步了解金融知识,提升财务管理能力,通过运用金融产品规避经营风险、实现企业增值;同时全力启动“金色池塘”小企业大讲堂计划,通过不定期邀请各界知名讲师,每年都举办近百场小企业现场授课,帮助近万户小企业提升经营管理水平。

宁波银行南京分行将继续立足于南京市场,持续完善“金色池塘”小企业服务品牌,坚持不懈地为中小企业提供更好更专业的金融服务,为帮助中小企业破解融资难题、实现更好的成长做出应有的贡献。

(魏路军)



宁波银行力争与中小企业共赢