



2010.07 1  
星期四

www.xksq.net

热线 0551-5223802

金融理财 保险投资

星

金融

## 人民币升值预期增强

# 工薪族如何理财有“钱”途

中国人民银行19日表示,决定进一步推进人民币汇率形成机制改革,增强人民币汇率弹性。央行宣布汇改后的第二个交易日,人民币汇率中间价一改波澜不惊的局面,对美元中间价升破6.80关口,创下2005年7月汇改以来的新高。

很多工薪家庭觉得人民币升值和他们没什么关系,但理财专家却认为,在人民币中长期升值趋势确立后,家庭理财应该做出相应调整以减少不必要的损失。请看专家给出的理财建议。

记者 郁宗菊



### 不要匆忙兑换外币

部分有少量外币存款的工薪家庭很容易产生“患得患失”的倾向,一听说人民币升值就担心外币资产会损失,进行一些不

当的理财处置,如将外币兑换成人民币等。

交通银行合肥分行理财专家告诉记者,匆忙把外币兑换掉不一定明智。以美元为例,经过连续十多次的加息,美元同

期利率已比人民币高了不少,外币理财产品的回报也普遍高于人民币理财产品,而且美元换人民币还要承担差价损失,所以盲目兑换往往得不偿失。

专家建议不妨买些银行推出的外汇理财产品。现在银行推出的美元理财产品年利率一般在4.5%左右,高于人民币一年定期存款2.25%的利率。

### 区别对待外币理财产品

不过汇改政策出台,并非意味着人民币一定会升值,而且即使人民币对美元在升值,也并不意味着人民币对其他外币也在升值。所以理财专家称,对外汇理财要区别对待。

理财专家表示,我们常谈起的“人民币升值”是针对美元而言,并非所有外币都会在这个过程中贬值,事实上即使是在2005年汇改至今今年一季度人民币对美元升值21.24%的同时,对日元依然贬值0.49%。事实上除了日元,其实人民币对加元、澳元等币种是贬值的。因此,只要

持有的外汇较美元足够强势,便可抵消人民币对美元升值的影响。

记者了解到,中国银行最近就发行了一批外汇理财产品,包含很多币种,以澳元为例,一年期预期收益在4%-5%,是预期收益最高的一个品种。

### 适当增加证券资产

多数工薪家庭因为没有外币资产,在生活中也很少会用外币结算,所以对人民币升值没感觉,自然也不会进行针对性的理财调整。

专家称,在人民币中长期升值趋势确立后,家庭理财应做相应调整。从国外经验看,本币升值会给当地证券市场带来长线向好,因此在家庭资产中适当增加证券资产很有必要。当然,投资证券并非人人都要炒股,工薪家庭可以通过投资股票型基金等一些更稳健的理财工具来增加家庭的证券资产,通过这种方式既可分享本币升值股市向好的成果,又能规避很多非系统风险。

## 我省年内清除乡镇金融机构“盲点”

近日,歙县狮石乡自助银行设立,黄山市唯一的金融机构空白乡镇被“消灭”了。安徽银监局有关部门介绍,全省像这样一家金融机构都没有的“乡镇盲区”还有8个,分布在阜阳、安庆、宣城、六安等地的偏远地区,年内将争取全部“扫盲”。

省银监局有关人士表示,根据银监会有关要求,3年内要消除基础金融服务空白乡镇。目前,从基础金融服务来说,我省已经实现全覆盖,那些没有设金融机构的乡镇,往往通过邻近乡镇的金融机构提供金融服务来消除“盲点”。但金融机构的空白乡镇尚有8个,正在协调邮储和合作金融,逐步重设,争取年内全部“扫盲”。

记者 郁宗菊



“终于结束了,30号是大限最后一天,我尽力了,个人任务也完成了。”昨天下午,省城一股份制银行办公室人员长出了一口气。

存贷比,即贷款总额与存款总额比率,如今成为银行高管二季度最头疼的一项指标。根据银监会的要求,各家商业银行的存贷比要在6月30日前达到75%的监管标准,否则将招致监管处罚。而刚刚过去的6月份,随着大限临近,各家银行业掀起了近乎疯狂的揽储大战。

### 人情牌、利益牌多管齐下

历经半年的“揽储”工作到了接受检验的时刻。虽然“揽储战役”的硝烟从未消散,但为了给监管部门交上一份“高分”答卷,在最近的冲刺时刻,各家银行旧招新策齐上阵,无论是靠人情还是靠利益吸引,多管齐下吸收存款。

记者了解到,此前,不少银行为了拉存款各出高招,有的直接赠送礼品,有的送超市购物卡,甚至还送来送油吸引储户眼

球。“如果存入一定金额,储户会享受增值服务,比如送电影优惠券或高尔夫球券等。”省城某商业银行工作人员表示。

合肥市民黎小姐就亲身感受了一把银行的揽储策略。她本来准备把工资卡上的几万元转走。结果工资卡的开户行人员一听说要大额取现,便追问取现用途,随后大堂经理过来表示,因为黎小姐卡内余额已经达到一定金额,可以为其升级为贵宾卡,以后享受各种服务,还有礼品赠送。当然,前提是不要取太多现金,保证卡里余额。最后,黎小姐取现业务没办理,而是成了VIP卡用户。

### 银行施压基层员工

从今年的形势来看,揽储已经不是银行几个业务部门的事情了,而是全行职工的大事。

省城某银行办公室人员透露,银行每季度都会分给旗下工作人员一定的业务量,一季度上百万很正常。“我作为办公室人员,今年年初时150万,最后已经涨到了300万的任务。”

“今年的存款压力非常大,虽说拉存款客户经理可以提成万分之一,但是今年从客户经理身上扣的钱比奖金还多。”另一股份制银行某支行人士向记者诉苦。

相对来说,国有银行的揽存手段比较“温柔”,一名支行员工表示,虽然不能像股份制银行那样提供那么大返利,但是可以根据客户的要求购买适当金额的礼品,还可以送体检、送保险等,同时享受银行提供的各种优惠服务。

### 监管“红线”迫使银行狂吸储

今年3月开始,银监会相继出台加强商业银行流动性风险管理的一系列措施,要求商业银行的存贷比等监管指标在6月末之前达标。“一些银行存贷比逼近甚至超过监管‘红线’,是促使商业银行大力揽储的最主要原因。”省城一家银行负责人表示。

降低存贷比的途径无非两种,一种是增加存款增量,一种是减少贷款增量。不过,银行有盈利动机,主动去限制贷款不太可能,因为这会影响银行的业绩。所以,要降低存贷比,现在最根本的解决途径就是拉存款。这也是银行疯狂开展揽储大战的关键原因。

此前,有关部门曾对银行下发过《严格禁止高息揽存,利用不正当手段吸收存款的通知》,一再设限严控银行变相揽储。在严格监管之下,除了变相返利之外,银行也积极拓展其它拉存款之道。国有银行利用网点和个人客户资源优势,大力推广理财产品,宣传贵宾礼遇和增值服务。“理财产品到期之后,这部分资金往往会留在银行,成为银行的存款。”一国有银行人士称。

记者 郁宗菊