

理财产品收益率持续上扬

“最近股市不好，其他投资风险比较大，而这几款产品投资方向都是货币基金，保本问题不大。”省城市民周先生表示，今年购买理财产品比例较高，主要目的就是抗通胀。

来自第三方的监测数据显示，4月份网贷平台和银行的理财产品收益率表现稳中有升。而随着市场流动偏紧，也为理财产品收益率提供了支撑。但考虑到合规成本的提高，未来的收益率前景不容乐观。

■ 实习生 陈晓洁 记者 邹传科



上月安徽出现4家问题网贷平台

融360重点监测的网贷平台数据显示，2017年4月份网贷平台平均收益率为9.29%，环比3月份上涨0.12个百分点。

另一方面，4月的理财市场迎来监管风暴“洗礼”，监管层密集表态重申对银行和互联网金融机构的合规要求。在金融监管收紧的背景下，网贷平台的数量继续呈下降趋势。融360网贷评级组监测数据显示，截至2017年4月底全国正常运营的网贷平台共计1163家，环比下跌5.75%，其中新增平台数为2家，与3月相比减少1家。而来自网贷之家的监测数据显示，4月份，安徽出现4家问题平台。其中，吉汇金融跑路、随心金融停业。

监管收紧大大减缓了新平台上线数量，正常运营平台数量不断减少。融360网贷评级组预测，随着监管的持续深入，行业优胜劣汰、竞争洗牌趋势将更加明显，正常运营平台的数量将会持续降低。在安徽德众金融CEO许圣明看来，互联网金融行业进入了整合规范期，未来行业洗牌加剧，巨头进场，越来越多的平台将选择战略合作或者并购来实现“抱团取暖”。

工商银行黄山徽州支行： 成功阻止一起非法集资诈骗案

2017年4月20日中午，客户姚××来工商银行黄山徽州支行营业室网点办理存单质押贷款业务，大堂经理程丽在和客户交流的过程中问及客户办理质押贷款的用途时，客户回答用于投资某公司打新股，该公司承诺只要交10万元资金，三个月后除将本金返还另付收益10万元，本息共计20万元。当大堂经理了解到这一情况后，立刻保持高度警惕，意识到这是一起诈骗事件，迅即报告支行领导。

该行分管行长汪晖和网点员工轮流做客户思想工作，在长达2个多小时的劝阻沟通下客户回去了。第二天下午，该客户在一中年女子的陪同下又来到网点要求办理质押汇款至前一日提及的投资公司，该行网点负责人和当班员工又极力劝说，客户仍然坚持要办理。支行行长刘翔亲自对客户进行约谈劝止，同时网点负责人积极与该公司开户行湖南工行衡阳江东支行取得联系，核实集资团伙运用的“湖南御福天益生物科技有限公司”账户的资金情况，获悉该账户几乎没有存款，且长期没有业务发生，客户了解情况后打消了集资念头，同时也非常感谢工商银行真正为客户着想，从而成功阻止了一起非法集资诈骗案件，保护了客户的资金安全。 ■ 记者 邹传科

银行理财市场“量跌价涨”

在资金面紧张的情况下，银行融资成本不断上升，而主要投资于货币市场的“宝宝类”货币基金和银行理财产品的年化收益则出现不断走高。

在银行理财方面，普益标准监测数据显示，上周共有243家银行发行了1521款银行理财产品，发行银行数比上期减少12家，产品发行量减少58款。其中，封闭式预期收益型人民币产品平均收益率为4.35%，较上期上升0.02个百分点。而整个4月份银行理财产品的平均收益率保持在4.15%以上，高于去年同期水平。

近期，宝宝类货币基金收益在不断上涨，余额宝的利率已由去年同期的2.5%涨到接近4%。业内人士指出，货币基金收益率的上扬与近期市场资金面流动性紧张有关，资金成本有所上升，平台愿意用更高的收益率留住投资人。不过，随着监管力度的不断加强，合规成本的提高，降息成为网贷平台平衡成本的必然选择，同时利率也会随着金融市场资金的充裕度作出相应调整。融360分析师指出，宝宝理财收益最近一路飙升，再加上低门槛（1元起）、低风险和高流动性，使其成为现阶段最佳理财工具。

交行2016年报： “三增三降” 创造更有质量的增长

2017年4月，A股上市公司2016年年报披露完毕。通过研读交通银行的年报发现，该行大力推动了增资产效益、增非息收入、增资产质量，降负债成本、降资本消耗、降营运成本的“三增三降”结构转型。

交行董事长牛锡明表示，“交行积极把握经济转型升级机遇，沉着应对重重挑战，特别是得益于非利息收入的接棒发力，得益于降本增效的积极成效，实现利润增速与上年持平，标志着交行业务结构升级、发展动力转换取得积极进步。”

2016年交行连续八年跻身《财富》(FORTUNE)世界500强，营业收入排名第153位，较上年提升37位；列《银行家》(The Banker)杂志全球千家大银行一级资本排名第13位，较上年提升4位，连续三年跻身全球银行20强。

■ 邹传科

兴业银行： 品牌价值超过140亿 增幅行业第一

4月26日，全球领先的品牌咨询机构Interbrand发布“2017最佳中国品牌排行榜”，兴业银行品牌价值达141.46亿元，增幅11%，位列中国品牌第19位，为年度榜单中品牌价值增长第一的银行。

品牌价值大幅提升的背后首先得益于该行综合实力的持续增强。据该行2016年年报数据显示，截至2016年末，该行资产规模首次突破6万亿元，达6.09万亿元，同比增长14.85%，继续保持股份制银行首位；实现净利润538.50亿元，同比增长7.26%；总资产收益率和加权平均净资产收益率分别为0.95%和17.28%，成本收入比23.39%，均继续保持同业优秀水平。 ■ 邹传科

中信银行： 与厦门航空签署战略合作协议

5月9日，中信银行与厦门航空正式签署战略合作协议。协议生效后，双方将建立全面战略合作伙伴关系，并在信用卡产品合作、大数据资源交互与利用、综合化金融服务、创新模式共享等方面展开深度合作，通过跨界融合的经营策略实现资源共享、优势互补，时时以用户体验作为核心经营理念，致力于将“厦航中信联名信用卡”打造成业内最具市场规模和影响力的航空金融业标杆产品，为中信持卡人和厦航客户提供紧密贴合需求、创造极致体验的产品与服务。

本次合作是中信银行打造商旅类金融产品的又一重要举措，进一步巩固了其在航空商旅市场的标杆地位。 ■ 邹传科

民生银行： 精益化管理提升服务品质

“服务是银行生存发展之本。”民生银行行长郑万春表示，该行坚持将服务理念与实际工作紧密结合，通过精细化管理提升服务品质，努力打造卓越的民生服务品牌。

为此，在组织架构上，民生银行成立了全行性的客户服务管理委员会，建立起了全行各部门各级机构共同参与的服务协同管理机制；在管理方法上，采用服务文化传播与多角度服务监测有机结合，不断增强全行上下对服务的关注与主动投入；在长效推动上，民生银行建立了一套针对服务能力提升的综合评价体系并在全行范围内推动实施。

近年来，在客户服务管理委员会的推动下，全行上下高度重视服务管理工作，民生银行快速追赶同业服务水平领先机构，结合客户需求不断促进服务升级，在各营业网点普及了站立服务、微笑服务、递送服务、上门服务等人性化、贴心服务的基础上，更是提出让客户赞不绝口的便捷化、智能化服务。 ■ 邹传科

中国平安： 一季度净利润稳健增长11.4%

2017年4月27日，中国平安保险(集团)股份有限公司(以下简称“中国平安”、“平安”、“集团”或“公司”)公布其截至2017年3月31日三个月期间业绩。

2017年第一季度，中国平安实现归属于母公司股东净利润230.53亿元(人民币，下同)，同比增长11.4%；截至2017年3月31日，归属于母公司股东权益为4114.77亿元，较年初增长7.3%；公司总资产达5.77万亿元，较年初增长3.5%。得益于良好的产品结构，代理人队伍规模及产能的持续增长，寿险新业务价值强劲增长，增幅达60.0%。 ■ 邹传科

部分银行理财产品推荐：

建设银行：乾元-私享型 2017-60；起购金额：10万元；期限：72天；预期年化收益率：4.35%；风险等级：中等；认购时间：5月10日至5月15日。

交通银行：交银添利3个月；起购金额：5万元；期限：90天；预期年化收益率：4.05%；风险等级：低风险；认购时间：5月9日至5月15日。

(信息来源各银行官网) ■ 邹传科/整理

新华保险：还你一双天使的翅膀



2016年7月13日，孙先生与妻子带着9个月大的孩子去朋友的餐馆做客，然而不幸遇到店里有人发生争执，无辜的孩子遭到意外，破碎的酒杯刺伤了孩子的左眼。

就在意外发生之前，孩子的妈妈为他投保了《健康无忧青少年重大疾病保险(C款)》，保额

60万元，保单刚刚生效了8天。接到报案后，理赔人员迅速联系孙先生了解孩子病情，得知其眼睛损伤严重，需花费巨额医疗费前往北京治疗，孩子父母根本无暇顾及保险理赔。

2017年2月，在理赔人员的协助下，孙先生来新华保险申请理赔。经审核，此次出险符合健康无忧轻症中的单眼失明责任，第二天公司将12万元轻症理赔款汇入孙先生账户。

当理赔人员将理赔批单送给孙先生时，孙先生感激地说道：“新华保险言出必行，按照保单立即赔付12万元，而且看病期间理赔人员主动跟进服务，真的很感动。” ■ 邹传科