

多家银行中长期存款利率

钱
周刊·综合



年关钱紧 以房换钱

近日，做水产品生意的毛先生以其位于米山人家、价值80万元的住宅作抵押借款30万元，期限一年，利率13%。拿到了钱后，毛先生很满意，“恒银公司彻底改变了此前我对民间借贷的看法，不但速度快，而且成本低。”

十年的生意经历，毛先生最愁的就是融资，经常为了应急，到处拆借，高利贷月息3分、5分，甚至更高的都借过。本来现在市场竞争就激烈，价格压的利润薄，加上过高的融资成本，有时一笔业务下来，根本就赚不到几个钱，如果资金不能按时收回来，那就是赔本的买卖。现在有了恒银这样的低成本民间借贷渠道，毛先生做生意再无后顾之忧。

一面是有闲钱的放款人，苦于寻不到投资渠道，一面是迫切需要资金的借款人，又无法解决一时之需，两者之间似乎有一条无形的鸿沟，由于没有一个连接的桥梁，他们难成“眷属”。这是前几年我国民间金融存在的一种奇怪现象，因此对于如何在现行法律允许的范围激活民间金融，一直备受政府和金融专家关注，此前国内也出现过许多民间金融形式但都与现行法律相抵触，而无法推广发展，恒银公司模式在镇江诞生后迅速得到政府和社会的认可，向市民提供了一种新的融资理财途径。

四年一路走来，恒银一直用良心在做事，以优质的服务来回馈广大的客户，一路有您相伴真好！

(正月)



恒银投资咨询公司
电力路39号中基大厦4楼
理财热线:0511-88801881
咨询电话:18652818877
微信号:HY88801881

本报讯 “一浮到顶！”这是日前邮政储蓄派发的小广告上打出的广告语。这意味着他们的存款利率将在基准利率的基础上进行上浮10%的调整。最近宣布上浮存款利率的并非邮政储蓄一家，已经有多家银行宣布提高储蓄存款利率。

上周五，农行通过媒体发布“好消息”，“镇江农行存款利率上浮啦。从即日起，镇江农行对单笔10万元以上三年、五年定期储蓄存款，利率目前上浮至10%，三年期、五年期利率分别达到4.675%和5.225%……”

同样，兴业银行也通过多期广告，宣传其存款利率上浮的消息。该银行三个月、半年、一年的定存利率都在基准利率的基础上上浮了10%；二年期，基准利率为3.75%，该行执行的是5万元及以上为4.125%（上浮10%）；三年期基准利率为4.25%，该行执行的是5万元及以上为4.675%（上浮10%）；五年期该行

执行的为基准利率，4.75%。

12月5日，镇江招商银行的官方微博发布“即日起招行定期存款利率全部上浮10%：1年期3.3%、2年期4.125%、3年期4.675%、5年期5.225%。亲们，你们知道怎么办了吧？”

存款，绝大多数市民会进行这项理财，因此存款利率一直以来也备受关注。因为，各银行的存款利率直接影响着市民的存款收益。

2012年6月8日起，人民银行允许金融机构将存款利率浮动区间的上限调整为基准利率的1.1倍。这为银行上浮存款利率提供了可能。但一直以来，对于是否上浮10%，各家银行的态度并不一致。

又到一年年末时，银行“缺钱”几乎成为习惯性动作。因此，多家银行不约而同地开始上浮存款利率，多家银行都刊登广告，宣称利率上浮……

采访中，记者了解到，镇江建行也

已经对2年期、3年期存款利率上浮10%，要求起存点为5万元，“5年期的定存平时真的很少，所以我们对此没有做出上浮的规定”。江苏银行则对1年期、2年期、3年期、5年期存款利率全部上浮10%，除了1年期外，要求起存金额为1万元，“1万元的门槛，现在基本也不算门槛了，整存整取的客户一般都会达到这个金额。”

去年，央行刚刚允许银行对存款利率进行上浮的时候，各银行的竞争焦点主要是期限在一年以内的定期存款。现在，这个焦点慢慢转到了中长期存款。

存款利率上浮10%，对于市民而言是好消息。但业内人士也提醒，已经定存一段时间的资金，并不适合因此而搬家，因为如果定存的资金提前支取，只能按照活期利率计算收益。

(吴辉 徐心俊)

广发银行智慧金融引领时代

近年来，洞悉银行生存环境、经营模式、客户需求等将要发生的变化，满怀使命感的广发银行开始思考未来的发展方向。经过对市场、客户以及自身的深入分析，确立了新的战略规划，力求通过“小微金融、零售金融、金融市场业务、网络金融”四轮驱动，实现“最高效中小企业银行”和“最佳零售银行”的战略目标。

实践证明，近年来，广发银行经历了艰苦的再创业，差异化优势日趋显著。未来的广发银行，将以智慧金融体系为核心，继续“向上、向下、向外、向内”多维度转型。

“向上”——智慧金融引领零售业务向上提升。客户财富向上提升，配合小康社会蓝图和居民收入倍增计划，提升客户财富总额，为不同客户提供差异化金融服务。

业务办理向线上转移，目前广发银

行已拥有超过800万网上银行客户和200万手机银行客户，电子渠道柜台替代率突破90%，远超同业平均水平，未来将以成立网络金融部为契机，通过业务整合和网络金融工具渗透，打造新的零售业务作业模式。

“向下”——智慧金融推动公司业务向下拓展。公司业务客群向下迁移，认真履行银行服务实体经济的核心职能，继续增加小微客户规模和占比，开发更多贴近市场的小微企业综合金融服务产品。

小微企业服务机构向基层网点下沉，目前广发银行已在全国范围内设立108家“小企业金融中心”，每个中心配备专职客户经理、产品经理、风险经理，全链条高效运作。未来广发银行还将运用更多管理和技术手段为“广发小微企业金融快车”提速。

“向外”——智慧金融延伸云金融

平台。从传统业务向新兴业务延伸。近年来，广发银行在投行业务、债务资本市场业务、衍生品交易等领域发展迅猛，如根据中国银行间市场交易商协会排名，2012年广发银行以高于国内整体市场八倍的增速，成为银行间市场增速最快的债务融资工具主承销商。下阶段还将加大力度，在金融脱媒背景下挖掘银行在新兴领域的新价值。

从银行主营业务向综合经营进军，未来各种金融服务和经济行为的勾连将更加无缝，广发银行将打造同业平台，并借助网络金融手段，建立与证券、基金、保险、信托乃至非金融业开放共生的云金融平台，为客户提供全能的交易平台和更多维度的增值服务。

“向内”——智慧金融汇聚精细化管理实力。优化资本管理、资产负债管理、利率管理、成本管理、风险

管理、不良资产管理等内部管理手段，充分利用管理会计系统等平台，深度向内挖掘潜能，从粗放式经营向精细化管理转型。

以广发金融中心建成使用和流程银行项目推进为契机，提升前中后台、各条线之间的一体化水平，做到“一点接入，全面响应”，从而确保客户体验的一致性。未来，一个客户无论是来到广发银行网点，还是涉足广发银行网上营业厅、电话银行、手机银行，登录广发微信银行，都能一站式地获得银行全面金融服务。

智慧金融引领时代，广发中国二十五载。在新的历史起点上，25岁的广发银行更加成熟稳健，形成了全面的业务体系，取得了丰硕的经营成果；25岁的广发银行依然青春豪迈，满怀着金融报国的理想，将走向更加辉煌的明天。

(杜卫兵)