

银行“团购理财”无人喝彩

“前段时间去银行办理业务，发现竟然连理财产品都能团购了，不知道这个团购可不可靠？”在长沙一国有企业上班的陈诚向记者咨询。

的确，从最常见的服饰、食品、家电团购，到酒店、温泉、旅游等团购，2010年显然是一个“团购年”。今年年初，这种时尚的“团购风潮”也延伸到了银行的理财市场，然而专家提醒，“团购理财”存在风险，应该谨慎行事。

3月30日，记者以消费者的身份对某商业银行进行调查发现，正如陈诚所述，确有“团购理财”一事。

“团购”销售成绩不如预期

据记者了解，前段时间该商业银行的确推出过一款团购方式的理财产品，销售模式主要是以老客户带新客户，“老客户只要带领一位新客户，一起‘团购’理财产品，即可以以普通客户的购买金额，享受高端客户的产品收益。”陈诚告诉记者：“当时销售人员说该产品的年化收益率为4.3%，不知道高收益的理财团购品可不可靠。”

“今年年初我们的确销售过一期‘理财一起团’的理财产品，但是很少有抱团来购买理财产品的投资者，因此这款理财产品我们也只推了一期。”该商业银行大堂经理小陈说。

转换形式 推出1理财新品

由于“团购”理财产品投入市场后销售成绩不佳，加之投资者仍然偏好独立购买理财产品等现象，该商业银行终止了“团购理财”的计划，陆续推出多款新的理财产品。

“如果你想购买和上次理财产品类似的产品的话，不妨考虑一下我们的另一款产品，该产品和上次的人市门槛一



理财也能团？



■漫画/王珏

样，只是收益率略低于‘理财一起团’，只有4.1%。”该商业银行大堂经理小陈向记者介绍，“目前我们银行在外币理财市场上卖的最好的就是这款，哪怕没老客户介绍，入市门槛也只有8000美金，对想投资外币市场的投资者来说是很好的选择。”

团购理财易引发纠纷

获得费率折扣和降低入市门槛是理财产品团购的两大目的。该商业银行这款理财产品的团购性质在于，老客户只有介绍一位新客户，让一人独享变成了“团购1+1”的分享，两人才能共同一起购买该产品。

“我认为团购理财产品最有可能出现的情况就是，团购投资者只有将全部

资金登记在其中一个人名下才能购买该产品。如果一旦发生意外情况或纠纷，其他出资人的利益很可能得不到保障。”农行湖南省分行高级产品经理邹晓霖告诉记者。

“我是第一次听说这种理财产品的销售方式，因为理财产品的入市门槛银监会是有规定的，不能随便改动。”长沙某股份制商业银行理财经理说。当记者问到银行是否会考虑到此类营销模式时，他告诉记者：“其实以前也想过给介绍新客户的老客户一定奖励，但是由于‘新’、‘老’不好界定，所以就暂时没有执行，但是对于团购这种模式应该是不予考虑的。”

■实习生 黄丹 记者 杨斯涵 陈张书

相关链接

基金团购或“卷土重来”

基金团购是最常见的团购理财，并且在几年前便大行其道，当时基金的赚钱效应让许多投资者追捧，较高的申购费用也一度催生了团购基金的风潮。

在2007年大牛市时，基金团购曾风靡一时。2006年曾有媒体与证券公司合作组织“基金团购”活动，创下两天销2000万基金产品的纪录。当时也有理财网站采取与基金公司合作的方式进行基金团购，后来由于规模较小，在股市走弱后没了踪影。“基金团购网”、“基金买卖网”就是这样的典型。而现在，第三方理财网站又再次打出团购的旗号，甚至有人预言，在目前基金销售良好的情况下，基金团购或许又将“卷土重来”。

我省小贷行业年利超5000万

本报3月30日讯 今日，记者从全省小额贷款公司政府监管人员培训班上获悉，全省批准开业的小额贷款公司已达51家。2010年，小额贷款公司全年累计发放贷款37.45亿元，支持了600多家中、小企业、1000多户涉农企业和个人的融资需求，全年上缴税收1339万元，实现利润5015万元。

“各地试点需求非常迫切，我省小额贷款公司试点工作相对其他省份起步较晚，推进要更为稳妥，必须强化监管手段，确保监管到位，有效维护试点秩序。”省政府金融办副主任邹接龙介

绍，推进小额贷款公司试点，是国务院和省政府推进金融创新、加快农村金融体制改革的一项重要举措，实践中，小额贷款公司确实对解决中小企业、“三农”融资难问题，促进地方经济发展起到了重要作用。

自2009年6月我省启动试点以来，小额贷款公司突出了“小额、分散、灵活、快捷”的服务特色。目前小额贷款公司税费负担重、融资难等问题制约了其发展，各试点县市区正在研究探索制定鼓励小额贷款公司健康发展的相关扶持政策。 ■记者 陈张书 李治

华夏银行首推加息保理财产品

本报讯 “买理财产品不用再怕加息了。”近日，记者从华夏银行长沙分行了解到，投资者若在投资过程中遇中国人民银行基准利率调整，其理财产品也将相应调整预期年化收益率。华夏银行

推出了具有加息保护的多款理财产品，3月30日至4月6日，投资者可到华夏银行长沙分行营业厅认购期限为42天的增盈增强型1082号产品。

■记者 陈张书 实习生 黄丹

“光大模式”助力企业销售额达2000亿

本报讯 作为第一家进入工程机械行业的商业银行，8年来，光大银行工程机械贷款累计投放超过1000亿元，稳居同行业首位，被誉为“光大模式”。

记者从光大银行获悉，截至2010年末，该行工程机械贷款“总对总”合作厂商超过60家，与光大银行开展合作的厂商借助此项业务实现了近2000亿元

的产品销售。光大银行在“总对总”工程机械按揭贷款业务中大力推进模式化经营，做到为客户的融资需求定制个性化服务；并为合作厂商提供现金管理、银团贷款安排、直接融资、金融租赁、产业链上下游客户融资等多层次的金融服务。

■记者 刘永涛 通讯员 孙雷

发现中国之美

骑士 Hama 海马汽车

“潇湘之曲”骑士之旅 湖南站

长沙出发，海马骑士之旅 发现中国之美湖南站 3月12日再出发。 “潇湘之曲” 长沙出发：只享试驾及试驾券、自驾券、自驾券，并上赠至长沙海马车友会自驾游 长沙出发：长沙新海马销售服务店，更有机会赢取丰厚奖品 并参与长沙文化名城之旅、长沙自驾游。

线路纪念之旅：2011年3月12日/长沙 3月18日/常德 3月26日/娄底 4月2日/株洲 湖南文化自驾游：2011年3月13日-4月2日 地点等由商家决定！

平台不凡 • 欧洲进口SUV平台高强度技术
 配置不凡 • 车载GPS导航系统 • ABS+EBD+BAS系统
 性能不凡 • 领先的D-VVT发动机 • 领先 • SSPS稳定转向系统

长沙总店	0731-84088885	怀化总店	0745-2361966	湘潭总店	0731-52535558
株洲总店	0736-7157988	邵阳总店	0739-5306887	岳阳总店	0737-2787777
常德总店	0736-8266139	郴州总店	0735-5888338	衡阳总店	0734-8381668
株洲分店	0731-22428922	邵阳分店	0730-8833999		