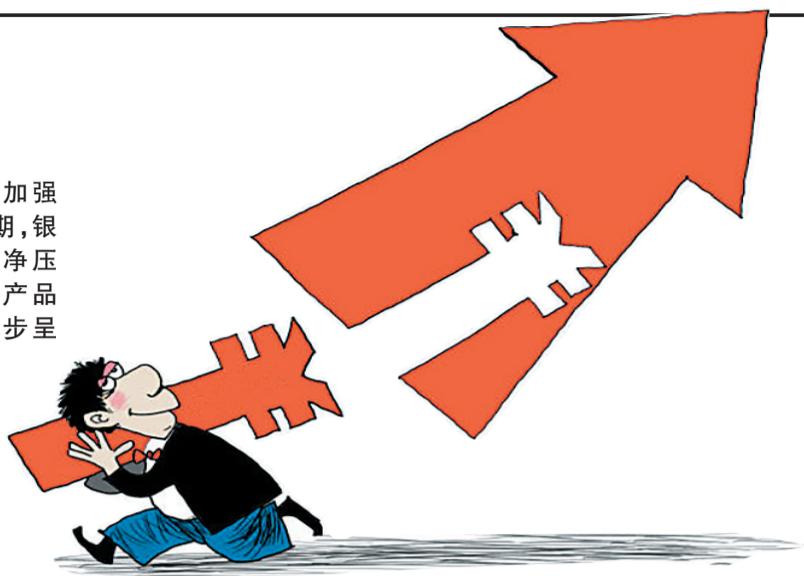


在理财净值持续回升、渠道端加强投资者沟通等多重因素影响下,近期,银行理财产品的收益率持续回暖,破净压力正进一步缓释。同时,银行理财产品发行数量也开始缓升,理财规模逐步呈现底部修整态势。



# 银行理财“回血” 投资者操作仍需谨慎

本报记者 王丽华

“终于回本了,现在就等到期拿钱了。”近日,市民夏晓莹通过手机银行App查询自己购买的理财产品时发现,一笔5万元的理财产品的参考价值已经呈现正收益,就等5月中旬到期赎回了。夏晓莹告诉记者,去年11月中旬她在这家股份制银行购买了两只理财产品,其中一只理财产品期限为90天,到期时受“破净潮”影响还未回本。另一只理财产品买了半年期,就目前的行情来看,到期后应该还能赚一些。

采访中记者了解到,随着债券市场回暖,银行理财净值正在逐渐修复。不少和夏晓莹一样经历了去年“破净潮”的投资者,账户也在逐步“回血”。

随着净值逐渐修复,理财产品收益率也开始止跌上涨。据相关数据网统计,截至2023年第1季度末,理财公司存续理财产品14892款,环比增加1026款,

占市场存续理财产品的44.03%。理财公司存续开放式固收类理财产品(不含现金管理类)近1个月年化收益率的平均水平为4.00%,环比上涨5.81个百分点。可以说,银行理财迎来了久违的“量价齐升”。

随着净值回升,银行理财市场也再次受到资金青睐,银行及理财子公司新发的理财产品数量也在增加,这意味着,供投资者选择的产品变多了。以某家银行在售的产品为例,目前有近30款产品可以选择,包含现金管理类产品、定期开放式产品以及最短持有期每日开放产品。在年化收益率上,最高可达4.27%。

银行理财产品快速“回血”的同时,又有一个新的问题摆在了投资者面前,那就是银行理财回本后,要马上赎回还是继续持有呢?

银行人士表示,去年是一个比较特殊的年份,这一年,因为银行理财净值化转型加上银行理财产品净值波动加大,加剧了投资者对于理财产品的不信任感,感觉当时买的银行理财产品和以前“保底”的银行理财产品根本不是一回事儿。但从底层资产来看,现在大多数投资者买的银行理财都是固定收益类,具体一点就是债券、同业存单等固收类资产,再配置少量的权益、商品衍生品等资产,这一类的资产组合从长期来看,整体表现还是比较稳健的。

因此,理财产品回本后是否要马上赎回,还要看个人具体情况而定。比较关键的一点是,要考虑投资者的风险偏好是否与理财产品相匹配,如果投资者仅仅是因为去年亏损心有余悸,那么最好结合自己的偏好、风险承受能力、产品前景等因素理性判断,切勿盲目跟风。

## 提高可转债中签率有技巧



可转债打新是一项参与门槛低、获利较为容易且收益率还不错的投资方式。也正因如此,可转债发行数量少,参与人数众多,导致可转债的中签率比较低。那么,要如何做才能提高可转债打新的中签率呢?

首先,多申购发行规模较大的可转债。可转债打新的中签率与可转债发行的规模和参与打新的投资者多少有关,在参与打新的投资者既定下,发行规模越大,中签率也就越高,同时也就越容易中签。当然,最好的办法还是参与每只新发

行的可转债申购。虽然发行规模小的可转债中签率较低,但也不是完全没有中签的可能。

其次,建议每次都要顶格申购。每个参与可转债的投资者,申购额有一个上限,最高不能超过100万元。由于可转债打新不需要提前缴款,建议每次申购时都以最高限额进行申购。有些投资者担心申购了那么多,如果真的中签了,自己又没那么多钱缴款怎么办。实际上,绝大部分可转债的中签率都低于0.01%,就算按照0.01%的中签率计算,申购100万元也只能保证中100元,而可转债中一签最少都是1000元,所以即便是顶格申购,中一签的概率都只有十分之一。

再次,用多个证券账户参与打新。在可转债打新的中签率既定前提下,参与可转债打新的账户数量越多,中签的概率也就越大。但是每个投资者只能用一个账户参与可转债打新,即便是名下有多个账户,也只能用其中的一个。如果想要用多个账户参与可转债打新,只能在他人知晓并同意的情况下,以他人

名义开通账户。

最后,在合适的时间段参与可转债打新。可转债打新的参与时间指的是在每个交易日的交易时间段内,虽然在这个时间段内的任何时间参与可转债打新的中签概率差别不大,但在中间时间段内参与打新的中签概率可能会稍微大一些。如果利用多个账户参与打新,遇到那些发行规模比较大的可转债时,就可以分段申购。比如一个账户在10:00~10:30之间申购,另一个账户就可以在10:30~11:00之间申购。如果是发行规模较小的可转债,最好就集中在某个时段内申购,几率会高一些。

此外,还有一种提高中签率的方法就是参与可转债的配售。不过这种方法需要先购买一定数量的股票才可以,只有在股权登记日前成为发行可转债公司的股东,才能参与配售。而买入该公司的股票,不仅需要准备更多的资金,还得承担股票价格波动的风险,所以,除非原本就看好该公司的股票,否则不要轻易选择这种方式用于可转债打新。

(左语)



## 建行大同分行 多措并举加强银商合作

本报讯 为充分发挥高端商户资源优势,进一步加深与优质商户的业务合作,实现“银商合作 共赢发展”的良好局面,近期,建行大同分行邀请地方商户举办了业务发展合作座谈会,积极与地方商户开展深度合作。

座谈会上,建行大同分行充分了解了与会商户的经营情况,听取了其发展需求和痛点,并针对商户遇到的问题进行了解答。同时,该行还向商户详细介绍了“建行生活”App、建行商户收单系统、小微快贷、普惠金融等一揽子金融服务产品。

此次合作座谈会,进一步加强了银商合作,拓宽了双方的合作领域,积极践行“以人民为中心”的服务理念。下一步,建行大同分行将持续依托“建行生活”平台,不断丰富产品种类和活动形式,为商家带来全方位的金融体验。

(丽华 武苗苗 雪峰)

## 建行大同分行 开展主题宣传活动

本报讯 为广泛宣传维护国家安全基本知识,增强居民保密意识和防范意识,连日来,建行大同分行在全行范围内,通过播放公益宣传片、LED屏滚动播放标语、张贴海报等多种形式,营造良好的宣传教育氛围,增强全员保密意识,夯实以新安全格局保障全行业务高质量发展的常态。

活动中,该行各基层网点积极向厅堂客户讲解普及国家安全基本常识,通过互动问答等形式,为群众答疑解惑,营造维护国家安全人人参与、人人有责的良好氛围。

接下来,建行大同分行将以此次宣传教育活动为契机,号召广大员工在日常工作中熟悉规章制度,掌握具体要求,时刻紧绷“保密之弦”,牢牢筑起保密钢铁防线,不断开创保密工作新局面。

(左语 雒莉华 雪峰)

## 建行灵丘支行 上门服务温暖客户

本报讯 近日,在了解到广灵县一家公司有办理工资卡业务需求后,建行灵丘支行相关负责人立即组织人员成立了专项外拓小组,前往该公司为其提供上门办卡服务。

服务现场,灵丘支行的工作人员一边持卡设备为客户现场办理业务,一边讲解“建行生活”“建行绑卡会”的优惠活动。随后,工作人员为客户开通了手机银行等电子渠道,现场演示操作步骤,手把手指导客户如何使用。在办理了开卡业务后,该行工作人员还耐心地为客户讲解反假币、防诈骗、安全用卡、远离非法集资等金融知识,得到了客户的一致好评。

下一步,建行灵丘支行将继续“想客户之所想,急客户之所急,帮客户之所需”,用实际行动温暖客户,回报社会,让“建行温度”无处不在。

(丽华 曹亦然)