

# 理财说明看不懂老人只问收益率

## 理财师:产品类型、期限、投向,这三处重点留心下

本报泰安4月8日讯(记者赵兴起)“理财说明书的字太多了,上了年纪看不懂啊。”一些老年投资者对纷繁复杂的理财产品说明书头疼,经常不看说明只凭收益率就做了选择。理财师表示,说明书并不难懂,看准预期收益、产品期限、类型及投资方向,先看提及风险的小号字体文字,就能避免掉入陷阱。

“一份理财产品说明书有20多页,我可看不了,你还是直接告诉我收益率怎么样吧。”6日,62岁的五马社区居民周女士,到附近一处银行

网点咨询理财产品,看准了一款半年期的理财产品,却因为产品说明书发了愁。戴着银行提供的老花镜,周女士一字一句看起了产品说明书,花了半个小时没看完一半。产品说明书里的一些专业术语,周女士还得挨个问工作人员,有的解释半天也弄不明白。后来眼睛酸得看不清字,没办法,周女士只能和工作人员要求,给她简单说说预期年化收益率情况。

像周女士这样被产品说明书难住的老年人,在银行理财产品的销售过程中经常出

现。“现在老年人来买理财产品,基本都是问问收益率,期限,别的信息很少问。”青年路一处银行网点理财经理说,老年人因为视力、知识水平等原因,很难读懂产品说明书,大多依靠对银行工作人员的信任,单方面由工作人员推荐和解读,也在一定程度上埋下投资风险,“有的产品收益率高但并不保本,最终和投向有直接关系,一旦没赚到钱或者赔了本金,客户还会找向其推荐的工作人员。”

其实,老年人读懂理财产品说明书并不难,需要把

握几个关键点。看说明书时,要看清产品类型保本还是不保本,收益是固定还是浮动。二看投资方向,股票、基金等投向风险高,债券等则较低。三看收益率、手续费及管理费,实际收益理论上还要先扣除手续费或管理费等向银行支出的费用。四看期限,长短选择与个人对资金的流动性要求直接相关。理财师还建议,有的产品说明书,会把提及风险等不利因素的文字,以小号字体显示,阅读说明书时可先重点看小字和风险提示。

## 持他人身份证 骗领70张银行卡

在QQ群上听说办卡能赚钱,张某、李某、王某做起了用别人身份证件办理银行卡的兼职。近日,石景山检察院以妨害信用卡管理罪对3人提起公诉。

2012年底,年仅20岁的待业青年张某,从一个提供兼职的QQ群上看到有偿回收储蓄卡的消息。张某便与对方取得联系,对方向其提供了多名女性的身份证。张某便找与身份证上年龄、相貌相仿的女子去各大银行柜台办理储蓄卡。

事后,上线根据所办成的卡开通的业务情况给予张某高额报酬。据了解,用身份证办理的储蓄卡,上线通常会给200元至300元不等的报酬,用士兵证办理的或者开通网银的储蓄卡,至少给400元报酬。

张某见有利可图又通过兼职QQ群找到下线李某、王某,让二人通过小广告、QQ群等方式找来多名年轻女子,再拿张某的上线提供的身份证,到各银行办理储蓄卡。期间,李某、王某还使用自己的照片伪造了士兵证,办理银行卡获取报酬。

去年3月,三人最后一次办卡时,银行工作人员发现办卡人持有的身份证与本人相貌不一致,产生怀疑遂报警。民警将三人抓获后,还从张家中起获70余张非本人名下的银行卡。

据三人交代,他们办卡所使用的身份证全部由QQ群认识的上线提供。张某曾听上线说很多身份证是花10元左右的价格从在校学生手中“借”来的。据了解,今年3月,张某、王某、李某三人因涉嫌妨害信用卡管理罪,分别被法院判处有期徒刑3年半、1年半和1年。目前,三人的上线还在抓捕中,所办理银行卡的用途、受害人数、损失金额仍在追查中。

据京华时报



## 清明节后理财产品变化大

# 收益率普降0.5%,募集期短至3天

本报泰安4月8日讯(记者赵兴起)清明节过后,泰城各银行集中于8日发行新理财产品,预期年化收益率普遍降低0.5个百分点左右,募集期也降低到3天左右。理财师分析,虽然收益率降低,但因为募集期变短,投资者实际收益减少并不算多,可以优先考虑差别不大的短期产品。

刚过完清明节,沉寂了三天的各家银行,纷纷推出新一批理财产品。8日,记者在泰山大街一处中国银行网点,看到大厅内挂出了8日新出理财产品情况简介,一些市民对节

后理财产品的收益率并不太满意。“3个月期的预期年化收益率才5.05%,和三天前比起来差了至少0.1%。”市民王女士看了几款不同银行推出的理财产品,感觉不太值得买入。

确实如部分投资者所看到的,从8日推出的新理财产品收益率上来看,的确不太尽如人意。记者从泰城工行、农行、中行、建行、交行等银行理财产品部门了解到,8日,各家银行在节后第一天,都各自推出了三四款理财产品,期限从一个月到半年期

均有覆盖。预期年化收益率上,因为普遍较低,如一个月期产品大约在4.6%左右,三个月期产品在5.0%左右,对投资者吸引力较节前减小不少。这两个期限的产品,对比节前发行产品的5.0%和5.4%收益率,低了0.5个百分点左右。虽然工商银行、建设银行等也新发行了预期年化收益率超过5.6%的产品,但投资门槛较高,分别为50万和10万,且风险评级稍高,不太适合普通投资者购入。

不过值得注意的是,各家银行新推出的理财产品虽

然收益率普遍降低,但募集期不约而同保持了短期的一致特点。包括工商银行、农业银行、中国银行等多家国有银行在内,各银行8日新推产品募集期集中从8日到10日,只有三天时间。理财师表示,如此短的募集期,缩短了资金计息的空档期,对投资者来说是好事,最大限度保证投资者的收益,避免长募集期造成的收益“被平摊”。建议投资者关注短期产品,因为目前短期产品与中长期产品收益差别有限,还可以等待下一波高收益产品的到来。

## 被微信理财“普通赎回”晃了下

# 想赎回五万元落了空

本报泰安4月8日讯(记者赵兴起)3月31日,市民赵女士急需理财通内的资金赎回时,本来实时到账的赎回却在2天后才到账。进入4月份,微信理财通悄然将原先T+0的赎回标准改为T+1标准,实时赎回不再,流动性大为降低。

3月31日,市民赵女士接到同学苏女士的求助电话,苏女士月底存款任务没有完成,急需赵女士帮忙存入一笔资金。刚好,赵女士在微信理财通里放着5万元流动资金,她

答应了下来,答应早上就赎回,下午存进银行。赵女士之前多次赎回过理财通内的资金,明白其赎回机制是T+0机制,也就是当天赎回操作当天资金到账,最多一两个小时就能到账。而3月31日赵女士上午11点操作赎回后,一直等到晚上7点多,也没有收到资金到账的消息。“同学等到晚上7点半,最后因为我答应钱没到账,也没完成一季度任务。”赵女士觉得很内疚。

4月2日,赵女士才收到从

理财通赎回的这笔资金,但已经于事无补。她再次登录理财通,在赎回界面发现,赎回方式变了样,分成快速赎回和普通赎回。按照理财通的解释,当天17点前快速赎回可当天到账,17点之后第二天到账。普通赎回工作日15点之前赎回第二个工作日到账,15点之后第三个工作日到账。6日,记者体验赎回时,选择快速赎回被告知当天快速赎回总额度已满,只能采用普通赎回。同时,快速赎回还限制单笔2万,

每日三笔,普通赎回则没有额度和次数限制。

“货币基金通用的赎回机制是T+1,理财通之前采用的T+0实际上是公司自己垫资,为吸引客户才这么做的。当资金紧张时,就难以做到所宣传的T+0回回了。”泰城一家国有银行理财经理李先生分析,在改变T+0的赎回机制后,理财通这样的理财方式在赎回上就没有优势了,无法保证投资者资金流动性最大化,会有更多客户流失。

**兴业银行 买理财到兴业! 兴业理财收益高!**

投资偏好	要素名称	起点金额	基本要素			销售状态
			期限	参考年化收益率	产品特点	
稳健型投资类	天天万利宝	5万	84天	5.80%	预约型循环发售	在售
			35天	5.50%	柜面、网银认购	
			183天	5.70%		
			373天	6.30%	仅限网银、手机银行购买(18:00-24:00)	
			50天	5.70%		
			91天	5.80%		
私人银行	万利宝	30万	91天	6.00%	高起点高收益柜面认购	在售
			98天	6.20%		
			184天	6.40%		
众盈系列专户产品		100万	6个月	7.00%		
			12个月	7.50%		

好消息:兴业银行手机银行全线升级!向全国任何一家银行汇款免费啦,还可以实时到账!  
温馨提示:所有产品请咨询客户经理详细了解风险属性后购买!理财非存款,产品有风险,投资须谨慎!

营业部: 东岳大街157号(泰安东院) 财富热线: 8676888 8676889  
肥城支行: 肥城市泰临路089号(地税局对过) 财富热线: 3381666 3360777  
光泰自助网点: 光泰大市场北门西侧 财富热线: 8087088  
山景自助网点: 文化路62号山景鑫苑小区1102号 财富热线: 8087077  
泰隆自助网点: 温泉路北首泰隆现代城 财富热线: 8087066

扫一扫加入兴业微信平台

## 银行卡手续费收入猛增 上市银行中间业务收入占比重排位

经过了数年的辛苦“铺设”,上市银行中间业务收入在去年终于进入了发展的快车道。7家股份制银行的手续费和佣金净收入增速均超过40%,其中平安银行增速最快达到82.73%。中间业务占比方面,8家银行的手续费及佣金净收入的占比超过20%,民生、光大、招行、兴业超越国有大行,占据前四位。不仅如此,已公布的几家股份制银行的银行卡手续费及佣金净收入,频频增速翻番。

数据显示,2013年已公

布的12家上市银行手续费及佣金净收入为5568.65亿元,较2012年的4555.85亿元增加逾千亿元。其中,平安银行、浦发银行、兴业银行、光大银行、中信银行、招商银行股份有限公司分别较2012年增长82.73%、58.98%、57.75%、57.74%、49.96%、47.85%和45.96%。中间业务收入占比方面,民生银行、光大银行、招商银行、兴业银行、工行、建行、中行、平安银行等8家银行的手续费及佣金净收入占营业收入比例均超过20%。截至2012年年

末,该排行的前三名依次为建行、民生银行和工行,也就是说,今年前三甲变化巨大。从规模上看,四大行仍然稳坐前几位,民生银行和招商银行则超越交通银行,分别位列第五、六位。

分析人士指出,在利率市场化的大背景下,净利增速下降,息差收窄,迫使银行在中间业务方面不得不转型,而在转型的过程中,各家银行开始分道扬镳,探索差异化的发展道路。

据证券日报