

买银行理财产品先录音风险提示

银行:提高投资者风险意识,避免将来因产品收益起纠纷

本报泰安3月23日讯(记者赵兴超) 近日来,泰城部分银行再度加强理财产品风险确认机制,市民购买理财产品签字加上了录音录像环节。银行表示,此举意在提高投资者风险意识,避免因最终产品收益而发生不必要的纠纷。

“怎么买理财还得录音啊,以前都没这么做过。”21日,家住仰圣街的李先生到一家国有银行网点买理财产品,一切准备妥当,准备被签字时发现理财经理要录音。理财经理让李先生仔细阅读了产品说明及风险各个事项,念一遍关于风险的提示时录音。理财经理告诉李先生,她们这么做也是没办法,“这是上级新加的一项要求,咱都得照办,而且对您也没损失,就当再学习一下风险提示吧。”

23日,记者从泰城一些银行网点内理财部门了解到,关于风险提示问题,在理财产品销售时都会告知客户,但近期其他地方发生的理财、基金等投资收益纠纷,使得银行不得不加强这方面的提醒。根据理财产品等投资提醒,这些投资方式都会注明“理财有风险,投资需谨慎”等。“虽然客户都会签字,但还得加上录音甚



至录像环节,双方都确认万无一失,银行尽到了告知的责任,客户也获得了知晓的权利。”一家国有银行东岳大街支行网点负责人表示。

城区一家银行泰山支行理财经理介绍,目前理财产品中非保本浮动收益占了相当一部分比例,仍有客户认为理财产品就该保本。在产品最终没能

达到预期最高收益时,个别客户会到银行索要甚至发生争吵等。加上录音和录像环节,会让客户更加重视自己投资理财的每一步,也能印证银行尽到相应责任,提前降低了银行与客户的潜在风险纠纷。对于市民来说,投资理财更需要风险自控,即使银行不提醒,自己也要心中有数。

中短期理财产品打头阵 预期收益率普遍破5

本报泰安3月23日讯(记者赵兴超) 降息后,不被市民看好的银行理财产品,近两周来逐渐发力,城区多家银行新发中短期理财产品预期收益率破五。作为低风险、流动性强的产品,固定收益类产品成了市民眼中的香饽饽。

“你们这里有没有固定收益的理财产品,收益低一点也行啊。”21日,家住林校操场附近的卢女士,走进一处建设银行网点,咨询理财产品。卢女士说,她的存款大多放在定期存款里,但现在的利率水平和趋势,让她开始关注其他低风险的理财方式。听人说有的银行理财产品较为保险,收益固定风险低,所以她才冲着这些理财产品来。“风险高的就别给推荐了。”卢女士一再强调,最终工作人员给她推荐了一款短期理财产品,卢女士满意而归。

“现在低风险保本或者固定收益的产品卖得相对好一些,主要是中老年人群购买。”

23日,中国银行泰山大街一处网点理财师告诉记者,这部分群体都是保守投资者,还有一些年轻人也选择低风险的理财。记者从城区一些银行网点了解到,目前中短期产品三分之二左右比例,100天以内产品的平均预期年化收益率大都在5.1%以上,而且风险等级基本都为中低等级。

根据普益财富最新研究数据显示,3月7日到13日当周1到3个月期固定收益类银行理财产品平均预期收益率为5.14%,3到6个月期固定收益类银行理财产品平均预期收益率为5.07%,6到12个月平均预期收益率为4.87%,1年以上平均预期收益率为5.69%,明显较同期定存利率高出不少。

城区一处农行网点大堂经理说,未来固定收益理财产品可能还会减少,为了把握好收益更高浮动更大的结构类等类型理财产品,投资者还需要加强金融投资的知识学习。

出游选对低手续费银行卡 境外取现一万手续费差百元

本报泰安3月23日讯(记者赵兴超) 到境外旅游,借记卡取现必不可少。选对一家低手续费的银行卡,能省下不少手续费。取现一万元,不同银行手续费最高相差一百元。

春节期间,家住高新区的黄女士一家到澳洲旅游了一圈,回国后查询银行卡账户,有几笔取现账目算不清。黄女士说,出行时带了信用卡和借记卡各一张,但很多地方只能用现金,就用借记卡取了3次澳元和美元。按照当时的外汇牌价,黄女士算了算每一笔交易大概都多支出了100元人民币左右。“怎么计算都不对,还有哪里扣费了吗?”黄女士通过银行客服查询才得知,原来每笔交易多出的100多元是取现手续费。

记者咨询泰城多家银行了解到,不同银行对于境外取现的手续费规定差别很大。有的银行免每天前几笔境外取现手续费,而多数银行都收取按每笔取现金额计算的手续费,有的设最低收费标准。如交通银行按取现金额1%计算手续费,最低每笔15元,中国银行每笔0.5%设最高封顶50元,有银行则固定收费每笔12元或15元。

以每笔手续费1%加12元而且上不封顶计算,取现1万元的手续费为112元,与每笔固定收费12元相比,多出了整整100元。建设银行泰安分行工作人员提醒持卡人,持银联普通借记卡在境外取现,一定要到具有银联标识的ATM机,卡内也要留有足够等值人民币。

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	现金宝	天天万利宝	5万	1天	4.60%	工作日7:30-15:15 当天购买 当天起息	在售
	14天			5.00%	预约型产品 循环发售 电子渠道均可销售		
	28天			5.40%			
	77天			5.50%			
	161天			5.55%			
保本高净私人银行	万利宝	30万	183天	5.90%	56天	5.70%	电子渠道均可销售
代理类	华能信托	300万	190天	5.70%	1年	5.80%	高端专享 柜面认购
			68天	6.20%			
			270天	6.40%			
				365天	6.50%		

所有产品请向财富经理详询了解风险属性后购买！理财非存款、产品有风险、投资须谨慎！

温馨提示：所有产品请向财富经理详询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：东营大厦157号（海关东临）
财富热线：8676888 8676889

岱岳支行：岱岳区开元路2号（岱岳区政府对面）
财富热线：8687098 8687099


肥城支行：肥城市泰山路089号（地税局对过）
财富热线：3381666 3360777

山景叠院社区支行：文化路62号山景叠院小区1102号
财富热线：8087077

光彩大市场社区自助网点：光彩大市场北门西侧
财富热线：8087088

淄博现代城社区自助网点：温泉路北首淄博现代城
财富热线：8087066

普照自助网点：普照寺路5号普照集团一楼
财富热线：8087087



扫一扫加入兴
业微信平台

工商银行加快实施互联网金融战略

首发互联网金融品牌“e-ICBC” 打造互联网金融品牌

3月23日,中国工商银行在北京并通过视频会议系统向全国正式发布了互联网金融品牌“e-ICBC”和一批主要产品,成为国内第一家发布互联网金融品牌的商业银行,这也标志着中国最大的商业银行已经全面加快互联网金融战略的实施。

工商银行此次发布的“e-ICBC”互联网金融品牌主要包括“融e购”电商平台、“融e联”即时通讯平台和“融e行”直销银行平台三大平台,支付、融资和投资理财三大产品线上的“工银e支付”“逸贷”“网贷通”“工银e投资”“工银e缴费”等一系列互联网金融产品,以及“支付+融资”、“线上+线下”和“渠道+实时”等多场景应用。

工商银行董事长姜建清在发布会上表示,随着国家促进互联网金融发展战略的实施,以及相关政策和监管法规框架的日臻完善,互联网金融发展将更加规范健康,成为我国经济最具增长潜力和活力的重要领域。面向未来,工商银行将在已经搭建的互联网

金融基础架构之上,积极把握前沿信息科技发展成果,更加敏于客户体验,长于创新研发,积极打造一个以平台战略为牵引,以智能金融服务为重点,以线上线下交互为特色,以大数据全面应用为支撑的金融服务新模式。同时,工商银行还愿意利用自身技术和平台,帮助广大企业实现“互联网+”,与各类企业平台实现互联互通,为广大消费者提供更具效率、更富价值的金融服务;愿意与各方携手共同打造健康良性、包容开放、生机勃勃的互联网金融生态,更好地服务实体经济转型升级和大众创业、万众创新的时代需求。

姜建清董事长还表示,互联网金融不管融合了多少互联网技术的特征,其创新发展仍离不开金融的基本功能和属性,互联网金融的本质还是“金融”。工商银行拥有先进的IT基础设施和历经15年打造的电子银行服务运营体系,拥有全球最大银行庞大的客户基础,广泛的业务范围、丰富的风险管理经验以及雄厚的资本与

资金实力,这些都是发展互联网金融的巨大优势。线上与线下,如鸟之双翼、车之两轮,两者都不可或缺,工商银行将把强大的落地服务与高效的线上服务完美结合,为广大客户提供更好的服务,创造更大的价值。

工商银行行长易会满在发布会上介绍了“融e购”电商平台、“融e联”即时通讯平台、“融e行”直销银行平台、“工银e支付”、“逸贷”、“工银e投资”、“工银e缴费”和“线上POS”等八大系列的工商银行互联网金融产品。据介绍,经过一年多的努力,工商银行的e-ICBC战略已经取得良好开局,形成了规模效应和爆发式增长。其中,定位于“名商名品名店”的“融e购”电商平台,对外营业14个月时间,注册用户已达1600万人,累计交易金额突破1000亿元,交易量进入国内十大电商之列。具有小额、快捷特点的新型支付产品“工银e支付”,经过一年拓展,账户数超过5000万户,交易额650亿元,并发交易处理能力达到每秒1120万笔。基

于客户线上线下直接消费的信用贷款产品“逸贷”余额超过1700亿元,去年累放2300亿元,与全国P2P网贷成交额之和基本相当。契合小微企业“短频急”融资需求的互联网贷款产品“网贷通”,已累计向6.9万客户发放贷款1.6万亿元,余额近2500亿元,是目前国内单体金额最大的网络融资产品。用于贵金属、原油等投资交易的“工银e投资”平台客户超过15万户,是目前国内银行业唯一面向个人投资者的产品交易平台。针对年轻客户群体推出了“大学生e服务”,针对商旅客户打造了“商旅俱乐部”平台,契合不同客户群体需求的差异化服务得到较快发展。

业内人士指出,此次全面启动互联网金融战略不仅对工商银行是一件具有里程碑意义的大事,而且对于整个互联网金融业态来说也具有划时代的意义。值得注意的是,工商银行的互联网金融选择的是一条互联网与金融相互融合发展的路径,呈现出以下三个方面的显著特点。第

一,工商银行互联网金融具有突出的信用特征。银行作为经营信用的企业,信誉就是生命线,需要一个长期积淀、悉心培育的过程。工商银行推出的互联网金融每一个平台、每一项产品,都将信誉至上贯穿始终。即使在建设跨界经营的“融e购”电商平台中,工商银行也本着讲求信誉的原则。

第二,工商银行在大数据挖掘应用上具有得天独厚的优势和巨大潜力,依托商品流、资金流、信息流“三流合一”打造的经营新模式,工商银行专门服务小微企业的“网贷通”、“小额商户逸贷”等实现了突破性发展。

第三,工商银行遍布境内境外、联通线上线下的网络布局,为客户带来现代化金融服务的新体验。线下通过网点对合作商户提供全方位金融服务,形成客户、商户和银行互动开放的互联网生态系统,既“为商户带来客户、为客户带来实惠”,也将工商银行互联网金融产品更深度地融入线下消费场景中。