

银行理财产品暗藏三大陷阱

目前银行理财产品吸引了投资者的眼球,十几分钟内售罄的银行理财产品层出,恰恰证明了这一点。适逢3·15,记者梳理了购买理财产品时最常见的三大陷阱,并采访了相关专家,为投资者支上几招。

□崔欣爽

陷阱1 狐假虎威

预期收益

“代替”实际收益

现象:随着利率的不断攀升,理财产品的收益率也水涨船高。记者走访了几家银行发现,很多银行都竞相推出收益率“诱人”的理财产品。并不是所有的理财产品都能达到其承诺的收益率,普益财富数据统计显示,2010年到期的个人银行理财产品9228款,值得注意的是,有近百款个人理财产品到期并未达到最高预期收益率,其中,结构性产品最多,占71.88%。

专家支招

普益财富银行理财研究

员邱凯:去年,到期高收益产品的主力军为结构性产品,在对未实现最高预期收益率的产品进行分析时,结构性产品同样占比最大。

投资者在购买银行理财产品时一定要弄清产品的风险类型。一定要弄清银行承诺的收益率是否能够实现。虽然保证收益型产品预期收益率相对较低,但是一句谚语说得好:双鸟在林不如一鸟在手。投资者不如选择能实实在在使自己获得收益的投资品。

陷阱2 指鹿为马

保险产品

“变身”理财产品

现象:刚退休的李女士到银行取出已到期的20万元定存,银行理财柜台的经理向她推荐了一款三年期

“理财产品”,比定存划算得多。半年后,李女士急需用钱,于是来到银行希望将钱尽快退回,哪怕损失一些本金和收益也无所谓。她被告知自己当时购买的是保险产品,如果当年退保,只能拿到30%-40%左右的本金。

专家支招

银率网理财产品分析师:投资者要仔细查看产品认购书:如果是银行的理财产品,一般认购产品的名称为×××银行第×期人民币(外币)理财产品,还会有理财产品的编号。如果是保险产品会在认购书中有保险公司的名称、保险产品的名称。

保险类理财产品与定存、理财产品有本质区别,它主要着重的是保障性,而非收益性,这一点也可以解释为何保险产品退保时,本金受损较大。

陷阱3 渔翁得利

客户担风险

超额收益归银行

现象:艾女士电话联系到记者,表示自己投资15万元,购买了某城商行一款非保本浮动收益结构性理财产品。自己仔细阅读说明书后发现,其中明确规定,到期年化收益率最高为3.55%,收益超过3.55%的部分,将作为银行投资管理费用。

对于这个条款,艾女士很难接受,她认为,浮动收益的产品无论产生多少负收益都要由她自己来承担,若产生超额收益却要归银行所有,这样的条款相当不合理。

专家支招

中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇:银行利用这种“霸王条款”不但赚取了手续费,同时,赚取了超额利润,对于这种“没收”投资者超额收益的理财产品,投资者尽量不要购买。另一方面,在购买非保本浮动收益理财产品之前,投资者也应该仔细阅读相应的产品说明,判断是否有这样的霸王条款。

百姓理财服务热线
0531-89096315
 开通时间: 每周一至周五 14:00-17:00 (热线不提供个股、基金及其他理财产品的操作建议)

财金资讯

大地保险助力蓝色经济

为了落实中国再保险(集团)股份有限公司与山东省人民政府签订的关于支持山东半岛蓝色经济区发展的战略合作协议,中国大地保险山东分公司根据总公司安排部署,成为合作协议“落地”的联络机构,尤其是在经济区范围内所属的烟台、威海、日照、潍坊、滨州等三级机构,加大力度,抢抓蓝色机遇,投入保险服务创新工作。

为此,大地保险明确任务,确定重点,将山东半岛蓝色经济区列入公司业务支持的重点区域,结合实际,分步实施,在机构设置、承保理赔等方面实行资源倾斜;针对需求,优先选择在山东半岛蓝色经济区进行新业务及新管理模式试点,大力进行适合新市场的保险产品创新开发;优先支持发展经济区各类重点建设项目,发挥参与项目建设的带头作用。

(财金记者 程立龙)



平安产险山东分公司 举办自驾植树活动

3月12日,时值一年一度植树节,平安产险山东分公司组织了主题为“行车千里,补种一棵树”的自驾植树活动,携手部分VIP客户在济南市植物园种下爱心树,共建“平安林”,为建设低碳环保社会贡献一己之力。

据悉,此次活动是平安产险山东分公司2011年“欢乐平安行”系列的首场活动,平安产险山东分公司将陆续举办系列活动,进一步拉近与客户的距离,为客户提供高品质的服务承诺。

(财金记者 王小平)

交通银行黄金收藏品受追捧

日前,交通银行与北京金一文化发展有限公司重点合作,定制了一批工艺精湛的黄金艺术品。不仅定价合理,还具有较高的投资、收藏价值,社会反响度及美誉度高,广受客户欢迎。

重点推荐产品介绍

(一)敦煌心韵

敦煌心韵是全国第一款黄金与佛教文化相映成辉、浑然一体的艺术品,给人沉静、禅悟的感觉。正面为释迦牟尼佛祖端坐于佛台之上,面目安详,右手微举,身后一轮红日光耀于顶,蕴含普照

大地众生之意。家藏敦煌心韵,沐浴佛光,家业兴旺。

其设计元素包含敦煌石窟、敦煌壁画、释迦牟尼佛主、佛台、红日光耀、迦叶菩萨、阿难菩萨、千佛洞、《般若波罗蜜多心经》,是赠送及收藏佳品,尤其适合佛教信仰者、事业有成者,可做家传之宝、镇宅之用。

(二)兔年生肖金钥匙

《兔年生肖金钥匙》造型精美,寓意吉祥。其分为柄首与柄身两部分,柄首幻化为一枚熠熠生辉的金环,周身以六颗宝石作点缀,并配以吉祥纹饰,高贵中透着祝福,象征吉祥富贵。环中央一只

娇憨可爱、聪明伶俐的玉兔,卧于莲花底座上。柄身为六节节劲挺拔的竹子造型,寓意节节高升、六六大顺,钥匙齿身以如意纹作装饰,寓意如意安康,福祉延绵。

(三)生肖瑰宝金银条

十二生肖瑰宝金银条产品采用至纯金银铸造,以浮雕为主题生肖图案的表现工艺,强烈的视觉表现力配合国画浑厚、晕染的墨痕效果,呈现出真实自然的纹理。传统工艺繁多,但求精湛。正面主图右侧分别为十二位书画院

院长季伟林、宣兵、柴万里、刘震力、孙海青、董智敏、李秀峰、谭全昌、黄耿辛、蔡超、刘素珍、魏怀亮亲自创作的生肖名画,左侧分别为与生肖相关的四字吉祥语。背面主图对应十二生肖分别配以传统吉祥纹饰衬托下的“财、瑞、贵、福、顺、喜、禄、祥、寿、和、旺、富”十二个吉祥字,寄予了人们对幸福、长寿、平安等美好愿望的期盼和向往。

交通銀行
 BANK OF COMMUNICATIONS
 您的财富管理银行

建设银行优质服务打造客户新体验

近年来,建行山东省分行深化经营管理体制改革,持续推进战略转型,公司治理、风险管理、产品服务创新水平和品牌价值均实现了跨越式提升,并以优质高效的服务赢得市民的认可。在2010年度中国银行业文明规范服务的评比中,建行济南大观园支行荣获千佳示范单位,建行大观园支行、建行山东省分行营业部荣获济南市金融系统“微笑服务窗口”称号,两名员工被评为济南市金融系统“微笑服务之星”。

◆专业理财师达135名

近年来,建行山东省分行积极推进战略转型,紧紧围绕客户资金结算、资金消费、资金增值和投资理财,将投资理财、资金结算与客户

自身、家庭需求紧密结合,最大限度实现产品与客户的匹配性销售,并借助钻石白金信用卡、齐鲁惠通卡、公积金联名卡等重点项目,深化产品联动,抢抓特定客户市场。截至今年1月初,建行济南地区已有99个网点配备了理财室,专业理财师达到35名,其中,具有AFP资格的72名,CFP16人。通过三年多的转型与理财队伍的建设,建行济南地区的高端客户数量与资产规模实现快速增长,理财类产品销售实现快速增长。网点环境提升、专业理财室增多、自助设备增加、理财师素质提升等带来的全新客户体验令客户满意度大幅提升。

◆开辟网络营销新模式

建行网站基金销售平

台(fund.ccb.com)开辟了全新的基金产品营销模式,全新打造集产品信息、资讯服务、辅助功能、互动交流、网上交易于一体的基金业务创新服务平台。在国内首创推出了基金交易一站式服务,支持客户在网站选定基金产品后,直接登录网上银行完成交易操作,极大简化了基金交易流程。与其他渠道相比,网站基金销售平台具有更全面的专业信息、更实用的辅助功能、更便捷的投资方式、更优惠的交易费率。客户可主动获取所需信息,运用辅助功能选定基金产品,并快速完成基金交易,节约了客户办理基金业务的时间,随时把握投资机遇。

◆企业网银开通理财功能

为帮助企业客户进一步提高资金运作效率,建行升级并优化了企业网上银行系统,为企业网银客户开通理财产品服务,使企业客户通过网上银行即时操作,进行理财产品交易,丰富了企业客户网银投资理财服务。高级版、VIP版的企业客户无需申请即可使用。企业网上银行理财产品功能支持7*24小时服务,为客户提供在

线查询建行发布的理财产品,持有理财产品,当前预约信息、自动理财信息、当前申请信息、交易明细及流水等信息,同时支持企业客户在线预约、认购、申购、赎回、撤销理财产品及自动理财签约等操作。

◆70万城镇居民拿到建行社保卡

在全力支持地方经济建设的同时,建行山东省分行也承担了大量的社会责任。2009年建行与济南市劳动保障和社会保障局联合发行了面向城镇居民社会保障卡,全市网点均可收缴保费,为市民带来了医保实惠和便捷的金融服务。去年建行代收保费约20.5万笔,金额6694万元。目前,全市已经有近70万城镇居民拿到社保卡。

除金融服务外,建行还以优质产品和非金融服务,提升高端客户满意度。针对不同类别的客户,该行开展了基金投资报告会、黄金投资报告会、高端客户专场理财会,便捷出境服务、健康关爱服务、高尔夫服务、建行私人银行子女教育服务、机场服务等,有效提升

了客户满意度。

◆提升网络金融服务安全性

为进一步改善客户安全体验,更好的保护网银用户的信息安全,建行推出E路通个人网银安全组件。该组件包括网银安全检测工具、网银安全控件、密码保护控件等一系列安全增值服务,并且通过升级至最新版的网银盾管理工具,进一步提升了网银盾的安全性,实现“所见即所签”功能,有效防范木马病毒等的侵袭。

与此同时,建行还推出新版网上银行动态口令卡和手机短信动态口令服务。新版动态口令卡具有一次一密、成本低廉、易用性强等多种优势,每张动态口令卡上印有100个密码,按照客户平均每月办理3-5次网上银行资金交易计算,一张卡最长可以满足客户将近三年的使用需求。客户在建行网点柜台签约个人网上银行服务时,可选择使用手机短信动态口令服务,即签约时预留客户本人正确的手机号码,用以在网银交易时接收建行发送的手机短信动态口令,进行交易验证。

理财专家泉城支招税务筹划

3月12日,著名税收筹划专家叶建平在济南为金融从业人员献上专题讲座,告诉大家如何通过合理税务筹划,保持财富持续增长。包括邮储银行、建设银行等金融单位部分负责人在内的200多名到场人员表示,听了本次讲座以后感觉受益匪浅。

叶建平表示,目前税务筹划在我国关注度不高,主要是因为公司财产与个人财产的区分不够,企业家风险意识普遍不强;而西方理财中,税务筹划十分重要。他表示,企业家完全可以通过合法的“计划和安排”,最大限度的获得企业利润。

记者从本次讲座主办单位中国联行金融培训中心获悉,税务筹划是理财规划培训的重要内容。目前随着群众理财热情不断高涨,中国注册理财师(CFP)、国际注册寿险规划师(LOMA认证)、美国注册财务策划师(RFP)、金融理财师(AFP)等课程逐渐受到金融从业者关注。据介绍在美国,注册理财规划师年薪达12万—50万美元。诱人的高额年薪以及广阔的前景,使注册理财规划师成为21世纪最热门的职业之一。据不完全统计,中国理财规划业每年的市场增长率为18%,理财规划师缺口至少超过100万人。

