

理财收益趋稳,银行鼓励尝试新投资渠道

短中期理财产品收益差距缩小

今年年中,央行连续两次降息,银行理财产品收益出现下滑趋势,在降息的影响下,投资客们更倾向于中期甚至长期理财产品,而近期发行的理财产品中,理财产品的收益逐渐稳定,短期和中期理财占据半壁江山,但两者收益相差不大,更有不少短期收益超越中期的

理财产品。
有关数据显示,9月的第一周,3-6个月的理财产品发行比重明显增加,而中长期理财产品的预期收益也是稳中有升。银行理财产品市场之所以出现平稳现象,这和近段时间央行在公开市场的操作思路有着密切联系,有业内人士分

析,短期内降息的可能性也不会太大,理财产品收益渐渐稳定。

记者从滨州各大银行了解到,近期发行的理财产品中,能达到4%年收益的产品仍然不多。工行一款“工银财富”专属人民币理财产品预期年收益可达4.2%,期限为105天。像这样年收益能突破4%

的产品少之又少。

虽然高收益的理财产品并不多见,但是近期银行发行的理财产品预期收益却远高于一年期存款。而在这些理财产品中,短期专属理财产品的收益和中期理财产品收益相当,农行一款169天的人民币理财产品预期收益为3.85%,而掌

上银行专享理财产品期限为31天,预期收益也可以达到3.85%。滨州一银行经理表示,专属理财产品如手机银行专属理财或网上银行专属理财收益比普通产品要高0.2个百分点左右,主要还是鼓励投资者们尝试利用新兴的投资渠道。
(专刊记者 李婷婷)

中国保监会:

在银邮代理机构购买人身保险产品有关注意事项的公告

近年来,越来越多的投保人选择通过银行、邮政网点购买人身保险产品。这种方式能够使投保人较为便利地购买到满足自身需求的保险产品。但是,由于部分银行、邮政网点的保险销售人员对保险产品介绍和解释不充分,投保人对保险产品了解不够,也陆续发生了多起投诉和退保纠纷事件。为维护广大保险消费者的合法权益,8月29日,中国保监会发布了《关于在银邮代理机构购买人身保险产品有关事项的公告》(保监公告【2012】13号),提醒广大保险消费者在银行、邮政网点购买人身保险时应注意以下事项:

一、请核实所购买的产品是否为保险产品

通过银行、邮政网点销售的人身保险产品都具有风险保障和长期储蓄功能,部分产品还具有一定的投资理财功能。为避免您错误地将保险产品当作银行储蓄、理财产品,请您在购买之前核实销售人员向您推荐的产品是否为保险产品。请您尤其要注意部分销售人员以银行理财产品、银行存款、证券投

资基金份额等其他金融产品的名义宣传销售保险产品的问题。

二、请认真阅读保险条款、产品说明书,了解产品特点

请您不要将销售人员向您出示的保险产品的广告等宣传资料视为保险合同。根据《保险法》及中国保监会有关规定,购买保险产品,销售人员应当向您提供保险条款;购买分红、投连、万能等人身保险新型产品的,还应当向您提供产品说明书和投保提示书。这些文件能够帮助您正确了解所购买的保险产品,请您认真阅读,并在投保单上抄录风险提示语句。如果您购买的保险产品包含死亡责任,必须经被保险人同意该项保险并认可保险金额。

三、分红、投连和万能保险产品具有收益不确定的特点

如果您选择购买分红保险产品,请您注意:只有当保险公司实际经营结果优于产品定价假设,才会向您分红。红利分配水平主要取决于保险公司实际经营成果。红利分配是不确定的,分红水平不能和银行存款利率进行直接比较。

如果您选择购买投资连结保险产品,请您注意:投资连结保险可能收取初始费用,买入卖出差价,死亡风险保险费、保单管理费、资产管理费、手续费和退保费用。该保险产品的投资风险全部由您承担,可能存在投资收益为负的情况。为了解您是否适合购买投资连结保险产品,销售人员还需要对您进行风险承受能力测评。

如果您选择购买万能保险产品,请您注意:万能保险产品可能收取初始费用,死亡风险保险费、保单管理费、手续费和退保费用。万能保险产品设有最低保证利率,但最低保证利率和每月公布的结算利率仅针对投资账户中的资金,不能和银行存款利率进行直接比较。

四、请注意保险期间和缴费期间的问题

在购买一年期以上人身保险产品时,请注意缴费期间和保单期间这两个不同概念。缴费期间是指您需要缴纳保费的时间,一般为1年、3年、5年甚至更长期;保单期间是指合同成立至合同满期的时间,

在银行销售的产品通常为5年及以上,直至终身。缴费期满后,保险合同不一定满期,若投保人退保则都会发生一定程度的损失。

五、请判断购买产品是否符合自身需求和经济实力

您初步了解有关保险产品的特点后,应当结合自身的经济状况和已有保险产品情况,选择适合自己的保险产品。您可以选择一次性交纳保险费或者分期交费。如您选择分期交纳保险费的,不按时交费可能会影响您的权益。为确保您账户资金安全,建议您选择转账方式交纳续期保险费。

六、请了解“犹豫期”有关规定,减少退保损失

您在银行、邮政网点购买的一年期以上的人身保险产品均有犹豫期,这是指您在签收保险合同之日起10日内的一段时期。犹豫期内,您可以无条件解除保险合同,保险公司除扣除保单工本费以外,应当退还您所交纳的全部保费。但如果您购买的是投资连结保险产品,并且选择在犹豫期内将保险费转入投资账户的,犹豫期内的投资

损失将由您承担。

超过犹豫期之后解除保险合同,保险公司将按照合同约定向您退还保单的现金价值,您可能会有一定的损失。

七、请配合做好回访,以确保您能了解和维护自身权益

为帮助投保人正确选择保险产品,根据中国保监会有关监管规定,保险公司应当在犹豫期内向购买一年期以上保险产品的客户进行电话回访。这是维护您的权益的重要途径。建议您接到保险公司回访电话时,仔细听取回访人员的问题,对于不清楚的问题,应当向回访人员认真询问,或者拨打保险公司客户服务电话进行详细咨询。如果电话回访了解到的情况和购买保险产品时销售人员介绍的情况不一致,请您结合自身情况判断是否仍然继续持有此份保险合同。如果选择解除保险合同的,请您在接到客户回访电话之后尽快办理,这样能减少由于解除合同可能给您带来的损失。

(滨州市保险行业协会)

科技领先 尽显高贵

——奔腾品牌全新中高级旗舰奔腾B90上市



奔腾B90上市现场。

本报9月10日讯(记者 齐海滨) 2012年9月9日,以“科技领先 尽显高贵”为主题的奔腾B90上市发布会在滨州兰美4S店成功举行,宣告了奔腾品牌全新中高级旗舰奔腾B90的正式上市,随着附在车上的蓝色面纱被揭开,尽显高贵的奔腾B90映入眼帘,众多车友界朋友、经销商领导共同见证了这一荣耀时刻。作为奔腾品牌的中高级旗舰车型,奔腾B90不仅承载着一汽轿车以科技为核心竞争力搏击高端市场的期待,更将作为自主中高级轿车的全新标杆征战市场。

现场记者了解到,嘉宾对此次新发布的车型表现了极大的购买兴趣,积极地询问了解车型的每个细节,并且当天现场就有多位客户现场购车,后续的领导嘉宾合影、嘉宾交车仪式更是乐此不疲地持续进行。

在造型设计上,奔腾B90延续了奔腾品牌一贯稳重、大气、优雅的基因,以及流畅舒展、做工精细的特点。动感鹰眼前大灯深邃、内敛,犹如睿智的目光凝视前方,继承并创新的前格栅与整车造型完美融合,彰显大气、优雅风范。内饰设计荟萃了现代设计灵感,细节中处处体现对精湛完美孜孜不倦的追求,豪华舒适座

椅、立体式仪表盘、动感三辐方向盘……彰显华贵与科技并重的尊者气质。奔腾B90继承了奔腾品牌一贯的安全品质,并提升到一个更高的标准,它采用了加强型3H结构车身,并且在此基础上进行了多通道能量传递设计。动力方面,奔腾B90搭载了2.0L以及2.3L两款发动机。传动部分与之匹配的是6速手动变速箱和6速手自一体变速箱。据了解,为了针对公务车市场,奔腾B90还将推出1.8L版本。

奔腾B90将全面诠释一汽奔腾的制造实力,同时更将科技和创新能力提升到一个新的高度。

风行' 菱智 风行汽车

滨州华驰风行4S店

菱智 1.6L

全能商务车

黄金小排量 体面大空间

滨州唯一指定经销商

以小换大 轻松升级

菱智1.6L

告别微客、轻客 乐享升级置换商务车

超值心动价 5.68万起

真正的一车抵三车

安全性3倍于微客 寿命3倍于微客 超值3倍于微客

超值好车要hold住! 入店好礼即相送,惊喜大礼,送不停!

雨管微客、轻客,只要你想,马上轻松置换商务车。

现在来菱智4S店,小车变大车,花费不多面子足! 1.6L小排量商务车,载货载客灵活多变,既体面又经济,车子升级,小生意升级大商务!

滨州华驰汽车销售服务有限公司

地址: 滨城区渤海五路888号 销售电话: 0543-3298666

1.6L 超值正统统 MPV 震撼登陆滨州

华驰相伴 驰骋天下 售后电话: 0543-3298668