

挂钩黄金理财产品不如意 不妨买点实物金

金价上涨迎来黄金理财热

黄金类结构性理财产品 并未达最高预期收益率

每到年底,都是黄金消费的旺季。从国际上看,尽管美元指数走强,原油、期铜等大宗商品价格弱势下行,但黄金依然维持反弹,出现了金价与美元齐涨的少见局面。金价摆脱前期颓势连续上涨,突破1720美元每盎司附近的阻力位,上周五更是升至1730美元每盎司以上。

不过,从前季度的黄金结构性理财产品来看,并没有达到最高预期收益率。普益财富统计数据显示,2012年前3季度共1279款结构性产品到期,其中有852款产品公布了到期收益率。在这852款产品中,有54款产品未实现最高预期收益率,而这54款产品来看,挂钩黄金价格和汇率的产品最多,分别为24款和23款。未实现最高预期收益率的挂钩黄金价格的结构性理财产品全部来自4家中资银行。

业内人士分析,未能获得最高预期收益率一方面是由于部分发行银行在产品设计中设定了难以达到的触发条件,因而无法令产品获得令投资者满意的收益;另一方面,部分银行的产品在产品设计中虽然积极跟随市场行情变化进行预判,但是部分产品由于预判方向错误或者时点没有“踩好”使得产品收益不甚理想。因此,投资者购买这类结构性产品不能仅凭最高收益率选择购



买,而是要根据产品说明书中的收益结构条款研判该产品的高收益触发条件是否合理,并且要根据自己对市场未来走势判断购买产品。

贺岁金银条布局银行 首批产品销售火爆

同时,随着近来国际金价持续飙升创历史新高,贵金属市场已成为不少投资者的“聚宝盆”。虽然今年的贺岁金条来得比以往时候稍晚一些,但是刚刚上市的生肖贺岁贵金属藏品再度走俏市场,而最具代表性的要数中钞国鼎重磅推出的3款蛇年贺岁臻品,三款产品均由中国印钞造币总公司制作发行。其中,

蛇年生肖金银条、蛇年百财金条及蛇年贺岁金银条均为罕见的限量连续发行臻品,工艺精湛,堪称2013扛鼎大作,在市场上格外受青睐。

与往年不同,今年的贺岁金银条除了在贵和等大型商场之外,银行也成了重要的销售网点。目前,在中国银行指定网点、建设银行指定网点、交通银行指定网点都可以发现此类贺岁金银条的销售。

此外,记者还了解到,目前贺岁金银条的销售也十分火爆,银行理财顾问表示首批贺岁金银条基本销售一空,不过还将有第二批补充货源,等到第二批货源到货之后,市民可以直接购买。

(财金记者 程立龙)

保监会通报前三季度投诉情况

销售误导、退保纠纷仍是人身险投诉重头

近期,保监会保险消费者权益保护局对2012年前三季度保监会及各保监局受理的所有涉及保险消费者权益的有效投诉件在其网站进行了通报。

通报显示2012年前三季度,中国保监会及各保监局共接收各类涉及保险消费者权益的有效投诉总量10289件,同比增长159.10%,反映有效投诉事项12365个,同比上升174.84%。

从投诉件涉及的地区看,保险消费者投诉分布于除西藏之外的35个地区,投诉绝对量居前的省市区依次为:北京(1841件)、山东(1022件)、河南(947件)。

人身险投诉方面,销售误导是主要投诉内容。前三

季度,人身险公司涉及销售误导2090个,占人身险公司违法违规类投诉的83.97%。退保纠纷占投诉排名第二。前三季度,人身险公司涉及退保纠纷投诉有1675个,占人身险公司合同纠纷总量的37.69%。其中,涉及分红、万能、投连等人身险新型产品1179个,占人身险退保纠纷的70.39%。大多数新型保险产品退保的原因,是对产品的投资收益不认同。同时,销售时未全面如实讲解产品以及误导消费者购买与自身实际情况不符的保险理财产品,也是导致退保的重要原因。财产险投诉方面,理赔纠纷,占80.69%,位列首位。其次主要是承保纠纷。(财金记者 程立龙)

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)

长清联社开展“三扫”活动 抢抓优质客户

为抢占城区市场份额,加快城区业务发展。长清联社调整发展思路,坚持“城区市场寸土必争,农村市场寸土不让”的竞争理念,开展“扫个体工商户、扫社区居民、扫中小企业”三扫活动,以抓大户、抓优质客户、抓高端客户为活动目标,全员上阵,主动出击,实行存款、贷款、电子银行全方位营销。

“三扫”活动实现了从“坐门等客”到“登门访客”的转变,为达到活动目的,该社成立了活动领导小组,制定了实施方案,明确各个阶段的时间安排和操作流程,将各村、各街道、社区、事业单位、中小企业作为责任区,层层细化分工,根据规划和进程逐户“扫”进信用社的“篮子里”。组织人员发放金融知识手册,电子银行宣传材料,并进行

讲解和演示。制定客户经理包片联系制度,为客户经理印制名片,建立客户联系登记簿,主动与客户保持良好关系。四是简化办贷手续,开辟绿色通道,对有结算业务、POS机业务需求的客户,及时与商户进行对接,为客户提供便利、快捷的上门服务;五是建立客户分级管理制度,制定详细的调查摸底表,对收集到的客户信息进行分析、分类,完善了客户信息档案库,为进一步的工作提供了可靠依据。活动开展1个多月,目前已经初见成效。截至9月末,城区贷款绝对额较上月增长1089万元,当月实体贷款投放累计达到3997万元,其中抵质押贷款950万元,占比24%。有效发卡量新增1279个,新开办个人网银1134个、企业网银65个、手机银行716个。

光大银行资产配置平台 为您打造家庭保障“完美计划”

随着人们经济水平的逐步提高,对健康的关注度也越来越高,买保险几乎已是所有人的共识。基于此,近些年一直倡导关注自己、关爱家庭的中国光大银行,主导开发了“阳光理财·资产配置平台”人身健康保障规划,力图通过保险的方式为客户寻求一份保障。

保险可以有效地转移风险,让生命健康和财产安全多一份保障,但这并不意味着买保险是“多多益善”。因此,做好规划,选择适合自己和家庭需求,并在家庭财产承受能力之内的保险组合才能达到效用最大化。阳

光理财·资产配置平台在这方面具有得天独厚的优势,帮客户解决排忧解难。

平台中的人身健康保障规划功能,从每个客户的需求测算出发,结合对客户家庭的财务分析和客户的风险属性,自动匹配最合适的资产配置模板并给出各类投资理财产品的建议比例。平台为客户提供的是一套完整的“规划服务”,而非一份简单的保险产品,不仅是对生命健康和财产安全的保障,也是家庭综合财务规划中非常重要的组成部分。

需求演算是整个规划的开始,中国光大银行调研了

多家中外资保险公司规划模型,在此基础上设计了自己独特的需求演算模型,适用于健康、医疗、身价、意外险等多个保障险种。

演算模型会依据客户家庭税前年收入、负债总额和目前投保金额,计算出个人保障综合检视,其中会详细列出各类保障的建议额度、目前额度以及相差额度,客户可以根据保障缺口进行产品选择,包括个人身价保障、重疾保障和轻疾保障等。建议额度的计算都有科学的公式依据,从而保证了保险配置多少的合

理性。

保险是一种保障,但功能却并不只是对人身健康的保障,种类丰富的保险同样是家庭理财规划中不可缺少的一部分,可用于教育、置业、养老等多个家庭规划的产品组合中,实现一定的收益率。如按照光大银行对其理财产品的分类,分红险、投连险和万能险均有不同程度比例投资固定收益类市场与权益类市场,这三类保险更适用于教育、置业等规划。



牵手山东省女企业家协会

润丰农合行支持中小微企业出“新招”

今年以来,润丰农合行着力推广“三大信用联盟”业务,并以此为契机,大力支持女企业家创业,累计向1000余户女企业家贷款5.4亿元。近日,文化东路支行又成功与山东省女企业家协会开展了战略合作,搭建起了信用联盟平台,推动实体经济发展,支持中小微企业发展,助力女企业家成长。

2012年初,润丰农合行文东支行行长温凤霞受邀参加了山东省女企业家协会的一次活动。在和女企业家聊天时,她发现,很多女性经营者都表现出对资金的需求,但为企业实力不够,很难从银行获得贷款。

时值润丰农合行全面推行“三大信用联盟”业务,小微企业信用联盟是很重要的一部分。温凤霞说,中小企业贷款难,归根结底是诚信度不够,如果以女企业家协会为平台,结成信用联盟,企业之间互保互用,互相约束,就能解决担保难、信用不足的问题,从而获得授信。温凤霞将这项业务与山东省女企业家协会的会员们沟通后,得到了热烈的响应。

得到支持后,温凤霞带领支行团队开始对女企业家协会的会员企业进行考察评估。经过四五个月的深入考察,文东支行已为首批企业成功授信,参与企业涉及物流、高科技、农业等多个行业。据了解,第二批参与信用

联盟的企业正在调研过程中。

在与众多女企业家接触的过程中,温凤霞感受良多。她说,女性创业不容易,成为企业家就需要比男性克服更多的困难,在实际经营中,她们领导的企业更加稳健,她们不冒进,像家里过日子一样维护着自己的企业,给人感觉更务实踏实,“女企业家的特点增强了我们做项目的信心,同时我们也感到有责任助她们一臂之力。”

在润丰农合行文东支行,行长、副行长都是女性,员工中一半以上是女性,她们更能感受到女企业家创业守业的辛苦。为了更

好地为女企业家服务,帮助她们的企业成长,文东支行专门邀请女企业家到支行参观,并为女企业家们组织召开银企座谈会,详细介绍小微企业信用联盟业务的目的、意义、流程以及所享受的优惠政策等。

“加入信用联盟,不仅化解了抵押不足、担保难的问题,还获得了循环授信的服务,我们经常和银行打交道,这样的业务不多见,真是想企业所想,急企业所急了。”参与女企业家信用联盟的一位企业代表告诉记者。

温凤霞告诉记者,参与信用联盟的这些企业都在济南发展了很多年,经营状况良好,信誉较好,但按照传

统的贷款方式,他们又难符合贷款条件,信用联盟业务能够帮助他们解决这个问题。

温凤霞进一步介绍说,文东支行依托山东省女企业家协会,让有意向的企业按照“平等、自愿、诚信、风险共担”的原则结成联盟,并选出信用联盟理事会、联盟会长,每年召开会员大会,规范参与企业的资金运用。贷款发放前,参与企业要缴纳授信总金额的5%,作为风险保证金,联盟建立严格的贷款风险保证金管理制度,每年一次公布贷款风险保证金的管理使用情况,接受全体会员的监督。近日,“山东省女企业家协

会”优秀中小企业联盟获得润丰农村合作银行文东支行授信,佳怡物流、慧敏科技、世纪万邦、舜港农业等成为该联盟首批获得授信的企业,实际授信1200万元。

“信用联盟”通过严格的制度保障,支持联盟成员的快速发展,践行服务实体经济的责任,这仅仅是支持该行支持实体经济的一个缩影。2012年以来,该行以中小企业成长之路,润丰惠农社区居民贷款等四大贷款品牌和“三大信用联盟”为载体,济南润丰农村合作银行加大实体贷款投放,新增实体贷款25亿元,有力的支持了中小企业、专业市场和社区居民创业发展。(赵兵)