

金价持续低迷,千足金应声回落

# 买条金项链要比年前少花400元

春节之后,金价持续低迷,与之联系密切的千足金价格也应声回落,从年前最高的450元/克,到现在的408元/克,价格有了较大变化,有的金店千足金价格甚至跌破400元/克,降幅高达11.1%。以一条重量8克的千足金项链为例,现在买要比春节前少花400元。

13日,记者走访滨州市区几家金店看到,千足金饰品的价格已经降到一克400元左右,“三八节的活动还没结束,如果现在买还可以享受手工费全免的优惠,这样算下来一克才要398元。”一商场黄金专柜的销售员告诉记者。另外几个不同品牌的黄金专柜的千足金价格,也大都在407元/克左右。

金价降了,也满足了有很多黄金购买需求的消费者。记者粗略计算了一下,一克降价近50元,以一条8克左右的黄金项链为例,现在买要比年前的一克450元时总价省400元。

3月之后,随着结婚旺季的到来,低价也引得适婚人群竞相购买,“准备五一结婚,现在金价还挺合适的,所以趁着低价把‘三金’都



买了吧。”在一品牌柜台前咨询购买的王女士说。

一直以来,黄金都被认为是抵御通货膨胀的最佳投资手段。黄金行情变化所受因素较多,价格波动带来的风险也较大。对于风险承担能力小、追求稳定的投

资者,某银行理财经理王先生建议,可以采用黄金定投的方式来平摊风险。每月可以投资几百块钱或最低1克黄金,来避免短期内金价波动带来的影响,以实现短期内收益稳健、长期积累实现财务积累的目标。

工商银行滨州分行

## 全国二级分行30强排第一

本报讯 2012年,工商银行滨州分行紧抓协调发展主线,严守风险控制底线,鼓足干劲,再争上游,实现了市场竞争能力和可持续发展能力的双提升,在全国二级分行30强中排名第一,较上年前进4个位次。

这则消息另工行滨州分行全体员工倍受鼓舞。近日,该行党委召开会议,专题研究如何在新起点上实现滨州分行的新跨越。该行领导带队逐行、逐部室进行调研,集思广益,达成共识,进一步寻找滨州分行实现可持续发展的创新点、增长点,进一步明晰滨州分行可持续发展的新思路、新路径,进一步细

化滨州分行可持续发展的新方法、新措施。

滨州分行党委决定,在总省行党委的领导下,认真贯彻落实党的十八大精神,坚持以科学发展观为统领,紧抓地方经济的发展步伐和“黄蓝两区”建设的重大机遇,以敢为人先、勇争一流的精神,解放思想,开拓进取,主动应对形势变化,创新经营发展思路,转变作风,强化服务,力争站在新起点,实现新跨越,为地方经济发展和服务社会民生作出新的更大的贡献。

(通讯员 仇兆兵 记者 李婷婷)

兴业银行“感恩齐鲁”

## 天天万利宝理财产品热销中

投资银行理财产品,是当下比较流行的一种理财方式。兴业银行为广大客户提供“感恩齐鲁”收益率较高理财产品,特推出“天天万利宝”、“现金宝”等系列理财产品供客户选择,预期年化收益率高出普通活期储蓄存款利息10多。

据悉,兴业银行目前正在热销的“感恩齐鲁”系列理财产品,认购期为2013年3月12日至25日,期限304天,预期年化收益率为4.95%,现火爆热销中;“现金宝”开放式收益递增型零售理财产品每日可申购、赎回,赎回理财资金(包括本金和收益)当天到账,自动入账,预期收益率最高可达4.10%,收益率远高于活期储蓄存款。

“感恩齐鲁”系列为低风险理财产品,虽然属于非保本产品,但具有风险较低的特性,属于稳健类理财产品,到期基本都可实现预期收益。

除“感恩齐鲁”天天万利宝、“现金宝”理财产品外,兴业银行正热销中的理财产品还有45天、59天、77天、90天、181天、367天不同期限的理财,认购起点5万至100万,预期年化收益率从4.3%—5%不等,多款理财可供广大投资者进行选择。买理财,到兴业,在兴业银行您一定可以找到一款适合您的理财产品,让您的资金不再闲置。

理财非存款,产品有风险,投资需谨慎! (苏鑫)



## 金融保险烦心事,请您拨打热线

银行和保险作为金融业的主力军,为社会发展和百姓生活提供了重要资金流通渠道,也给我们生活带来了便利。然而,在与银行和保险公司打交道的过程中,不少市民也会被一些意外所困扰。本报新闻热线接到了许多类似的线索:去

银行存款结果被忽悠成了保险,银行卡内资金莫名失踪,购买理财产品遭遇陷阱,保险遭遇理赔难,饱受保险电话骚扰……这些发生,严重影响了老百姓财富生活的质量。

为了帮助广大市民维护自身的合法权益,本报“金融保险

维权热线”将长期开通。欢迎广大市民拨打热线0543-3211123、3210021,说说您与银行和保险公司打交道过程中的那些烦心事,同时欢迎金融保险业内人士对市民的疑问进行解答,也欢迎律师界朋友加盟,从法律角度为市民排忧解难。

## 买时用不到 用时买不到 三言两语“释”保险

保险是什么?通俗来讲,保险就是我们向保险机构支付一定的保险费,当风险来临造成相应的损失或伤亡、疾病隐晦时,保险机构将按照合同约定补偿我们的损失。保险虽然不能避免事故,但是可以转移风险,分散我们单个的人可能发生的风险。换句话说,就是一人损失,大家分摊,即“人人为我,我为人人”。这也是体现了现代社会的一种互助行为,详细一点说,保险又可分为财产保险和人身保险。人身保险可以对死亡、重大疾病、伤残等提供保障,财产保险可以对房屋、机动车及其他家庭财产、种植的庄稼、养殖的牲畜等提供保障。随着我国保险业的不断发展,保险品种越来越多,服务也会越来越好,我们也能更便捷地买

到所需要的保险。

保险在很大程度上已经覆盖了我们生活的各个角落,而我们生活中的方方面面也确实需要保险来保护。因此,我们需要更多、更全面地了解保险、认识保险。

### ◆◆保险是爱心与责任

为人一世,有三大家庭责任必须承担:赡养(父母)、照顾(爱人)、抚育(子女)。月有阴晴圆缺,人有旦夕祸福,风险往往不期而至,三大责任既有浓浓的感情,也需要多多的金钱,参加保险可帮你承担风险损失,帮你承担起这三大责任。

### ◆◆保险是保护

人生是长途跋涉的旅行,途中难免有坎坷和崎岖,保险就是饥饿的粮食、沙漠中的清泉、远航时的救生艇、登山时的保护绳、风雨中的雨伞,保护家人幸福前行。

### ◆◆保险是准备

俗话说:晴带雨伞,饱带干粮,出发前做好准备工作,任何时候都会从容不迫,保险正是从容不迫的准备,就像备用胎,消防栓,宁可一日不用,不可一日不备。

### ◆◆保险是真正的个人资产

保险是以人的生命为“标的”的资产,它不记入破产和债务流程,即使企业、个人账户被冻结,各种资产由于各种原因都遭遇了风险,只有保险这项资产不会被撼动,只要生命存在,保险时刻都会伴随着您。

### ◆◆商业保险的分类

根据我国保险法,商业保险分为财产保险和人身保险。其中财产保险包括财产损失保险、责任保险、信用保险、保证保险等。人身保险包括人寿保险、健康保险、意外伤害保险等。

## 滨州市保险行业协会 3·15保险知识进万家

## 银行保险产品与储蓄的区别

储蓄是什么?简单的说储蓄就是我们把节约下来的钱找个安全的地方存起来,这个地方就是银行。储蓄的特点如下:一是存取方便,灵活,安全。二是利息固定。三是保证本金安全,即便是选择定期储蓄提前取出也不会伤害本金。保险是保障,银保产品是保险公司通过银行、邮政储蓄渠道等销售的保险产品,经营主体是保险公司,保险公司承担保险条款规定的保险责任,银行、邮政储蓄是代理销售机构。很多客户误认为“银保产品既是在银行购买的,自然就是银行的理财产品

了”,其实,“银保产品是保险公司提供的,银行只是代售而已”。

购买银保产品时请着重了解它的保险功能,不宜将银保产品与银行存款、国债等进行简单、片面的比较。特别是购买分红、万能及投连等新型寿险产品,请重点下列提示:

一是客户所缴纳的保险费并不是全部用来投资,而是要扣除保障费用、保单管理费、账户管理费、账户转换费等;

二是明确产品收益是否有限,有保证,万能保险产品和部分分红产品有最低保证结算利率,其中万能保险产品的最低

保证结算利率仅针对投资账户中的资金,分红、投连、万能产品说明书或保险利益测算书中关于未来收益的测算只是对未来收益的假设,不能保证未来的实际收益;

三是投连险产品的投资风险:投资品的投资回报具有不确定性,实际投资可能赢利或出现亏损,投资风险由投保人承担,需要客户具有长期投资的打算和较强的风险承受能力。

很多银保产品销售时往往以高收益做卖点,但是需要告诉大家,保险就是保险,更多的功能还是保障,单纯将其与存款、国债比收益是不恰当的。

## 保险伴您一生 提供五大保障

### 1.转移经济风险

保险是把大家联合起来,用社会互助的力量,将沉重的经济负担分散开来,一人有难,大家承担。

### 2.消除后顾之忧

幸福生活不仅限于眼前寝食无忧,还要让医疗无忧、子女教育无忧,家人生活保障无忧等等。有了保险,该想到的都想到了,有备无患,对将来的担忧,自然可以消除。

### 3.合理规划理财

理财不只是增收,还包括减少风险带来的支出,有了保险,把将来的消费有计划地分摊到每一年,巨额的风险转移给了保险公司,有限的收入就能实现效能最大化。

### 4.保持生活质量

将来退休了,收入会减少;遭遇意外和疾病,无法继续工作,收入也会减少。收入减少,生活难以稳定。有了保

险,就可以在离开工作岗位后保持相当的收入,维持体面的生活质量。

### 5.安定社会环境

安定的社会环境是个人安康、家庭幸福的大前提,而安定的社会需要加快健全以社会保险为基础、商业保险为补充的社会保障制度。在社会保险加快普及的情况下,有更多的人享有商业保险,社会环境才能更安定。

### 保险公司的真实信息

您可以登录中国保险监督管理委员会(以下简称中国保监会)山东监管局网站(网址: <http://shandong.circ.gov.cn>)点击“保险机构”窗口进行查询,在保险公司机构名录或注册信息表格中,看看是否有这个保险公司的信息。

### 确定销售人员 合法销售资格

您可要求其出示中国保监会颁发的《保险代理从业人员资格证书》以证明其取得资格,再要求其出示加盖所在保险公司印章的《保险营销员展业证》,以证明其可代理销售这个保险公司的产品,否则的话,您可以拒绝他的拜访。对于资格证和展业证的真实性,可以到中国保监会网站(<http://iir.circ.gov.cn/>)的查询平台对证书真实性进行查询。

同时,为加强保险销售人员的管理,维护保险消费者利益,中国保监会2013年1月6日发布的《保险销售从业人员监管办法》规定,从7月1日起,所有从事保险销售的人员要通过中国保监会组织的人中保寿险销售从业资格考试,取得《保险销售从业人员资格证书》和《保险销售从业人员执业证书》,保险销售从业人员从理保险销售时,应当出示执业证书。

## 买保险,先查查这些内容