



破解烟台财富密码,提供专业理财建议

2015年烟台金融口碑榜评选启动

市民通过各种渠道纷纷投来宝贵一票

本报12月21日讯(记者 李园园) 在本月初,本报“2015年烟台金融口碑榜评选活动”启动。活动启动以来,市民通过信件、本报官方微信、微博等多个渠道进行投票,有的市民甚至亲自来电话讲述与金融机构的故事,通过与市民直接“对话”,听取到了市民对当前金融机构的真实声音。

自本报推出的“2015年烟台金融口碑榜评选活动”启动以来,得到了市民的热烈响应,本报的微信、微博以及热线接到不少反馈,每天都有上百条反馈信息。“我在银行办理业务,下起雪来,银行人员把我送下台阶。”一位上了岁数的市民告诉记者,这家银行服务不错。“我想说说我买的理财产品,之前买过很多次,

没想到被坑了,说是7%的收益,结果连本也保不住,如今才知道被银行忽悠着买成基金了。”市民于先生告诉记者,他听信了银行人员的话,没想到买错理财产品,还有的市民打来电话,哭诉自己银行卡里的钱被莫名转走了。

本报“2015年烟台金融口碑榜评选活动”启动后,不仅在本报刊登了调查问卷,也在本报的官方微信、微博等多个渠道进行推介,通过与市民直接“对话”,听取市民的心声。金融产品不仅包括银行卡、理财类产品、保险类产品,还包括银行的电子银行等渠道类产品,甚至包括金融服务等银行服务项目。如果您觉得对这些产品非常满意,可以告诉我们;如果您觉得这些产品并没有达

到您期待的效果,而且对这些产品还有更多的期待,也希望您告诉我们。本报邀请您,共话烟台金融,说一说那些让你满意的银行、保险产品,或者讲述一下那些让人不满意的遭遇,本报也根据广大读者的反馈,为您盘点那些广受热捧的金融机构。

对于市民们的诉求,本报都会认真听取,如实记录。另外,我们继续向广大读者征集意见,即日起,您可通过以下方式举荐您心目中的金融机构:

微信互动:通过手机微信公众平台,扫描“今日烟台”微信公众号或搜索“今日烟台”,关注成功后回复“2015年烟台金融口碑榜评选活动启动+选中产品名称”,即可完成推荐。微博互

动:通过新浪微博关注@今日烟台,发送“2015年烟台金融口碑榜评选活动启动+选中产品名称”。短信互动:“2015年烟台金融口碑榜评选活动启动+选中产品名称”至18660095718,18663837026信件邮寄:可将“2015年烟台金融口碑榜评选活动启动”纸质页面直接选择填写并邮寄或送达,地址:烟台市芝罘区环山路附3号,润利大厦316室金融工作室收。

另外,如果您在购买理财产品、保险、股票或接受金融机构其他服务过程中正当权益受到侵害,请反馈给我们,我们会设法为您协调处理,服务热线:6879066。也可通过“今日烟台”官方微信、新浪微博关注@今日烟台,进行投诉反馈。

农行烟台分行“暖冬行动”温暖贫困儿童

日前,一批承载着农行山东烟台分行营业部全体员工爱心与祝福的物资,不远千里顺利运抵贵州省毕节市,并由贵州师大研究生支教团将物资发放到金沙县源村镇初级中学、石板村石板小学、岩底村牛路口小学和沙土镇心合村民希望小学孩子们的手中,为隆冬里贫困山区的孩子们带来了融融暖意。

“从媒体报道中看到贫困山区孩子们生活、学习异常艰苦的条件下,我们很多员工都非常挂念,就组织大家一起在寒冬来临之际,举行了这次爱心捐助活动,为贫苦儿童、为社会做一点小小的贡献。我们愿意用这样的实际行动来号召越来越多的人,关注、关心贫困山区的孩子们。”烟台分行营业部团支部负责人表示。

“希望我们小小的心意能够给孩子们带来快乐和帮助,从照片中看到我们的爱心物资交到孩子们手中的那一幕,我和孩子们一样感到非常的快乐。”营业部大堂经理小刁对这次爱心活动非常支持,亲自到商场里精心挑选了送给孩子们的衣物和学习用品,献上了自己的一份爱心。

据了解,烟台分行营业部开展的这次“暖冬行动,心心相连”爱心捐助活动,全体四十多名员工积极参与,不到三天时间,就筹得衣服135件、棉帽240个、棉手套240双、书籍350余本,折合人民币4万余元。在当地和贵州方面的志愿者的协助下,这批满载爱心的物资最终送到了贵州山区的孩子们手中。

华海保险 今年保费突破3亿元 互联网保险售出万份保单

本报12月21日(记者 李园园) 华海保险的数据显示,该公司年度规模保费突破3亿元,在海洋保险方面,其业务特色逐步彰显,各类海洋保险保单3844笔,承担的海洋保险责任累计总额近300亿元。在互联网保险方面,经过努力探索,2015年推出了第一款互联网保险产品,首期10000份已经售完。

据了解,华海保险在筹建之初,就把海洋保险和互联网保险作为公司的两大主打特色进行定位和谋划,致力于将公司打造成为具有海洋保险和互联网保险特色的全国性、综合性现代一流保险企业。在海洋保险方面,其业务特色逐步彰显。据了解,截至2015年11月底,华海保险累计签订各类海洋保险服务协议100多份;各类海洋保险保单3844笔;承担的海洋保险责任累计总额近300亿元。

在互联网保险方面,华海保险在北京召开互联网新产品发布会,发布了该公司的《“互联网+”下的“保险+”战略》,并推出了首款创新产品“加班险”,受到了业内外的广泛关注和一致好评。截至2015年7月31日,加班险产品首期10000份售罄。该公司相关负责人表示,未来一个时期,华海保险将在做好传统保险业务的基础上,一方面,把海洋保险和涉海保险作为重点业务进行推动,突出华海保险专业特色;另一方面,将继续加大互联网保险和服务创新力度,加快推进网络营销平台及其他业务系统建设,努力探索“互联网+”时代保险的新商业模式。

储户买银行理财产品被忽悠成基金 不到半年亏了15%

本报12月21日讯(记者 李园园) 本想在银行取了钱,回头买个余额宝,没想到在取钱时遇到银行“熟人”,被忽悠买成基金,没想到不到半年亏损了15%。

“当时只知道银行这‘熟人’给买的理财产品,后来才知道当初签订的是一份基金产品。”烟台市民张建(化名)称,早知是基金肯定不买了,没想到堂堂大银行竟然也忽悠人。

张建向记者投诉称,今年6月份,他去银行取钱,本想着把钱取出来买个余额宝等“宝宝”类理财产品,没想到正出门的时候,遇到了该银行的领导,也算是个“熟人”了,因为他之前在该银行买过多次理财产品,和这位银行领导也熟了。当得知张建取款要买“宝宝”类理财产品后,这位银行“熟人”立马把他拉到一边称,“宝宝”类产品收益低,银行这边有款理财产品收益高,收益在7%-9%,很多人都买了,建

议张建也买。

“我当时在该银行有理财产品,还没到期,不想把这钱再拿来买理财。”张建称,但是后来经不住这位银行“熟人”的忽悠,说这款理财产品不会有太大风险,收益高等等,出于对银行“熟人”的信任,他看都没看就买了五万多块钱的。

买了这款理财产品的几天后,张建打开收益银行一看,竟然是一款基金理财产品,根本不是自己想买的理财产品。而此时,2015年中国历史上最严重的一次“股灾”发生了,进入今年的6月中下旬,随着股市“去杠杆化”举措的持续发力,市场的投资热情却从狂热瞬间演变为低迷,期间市场仅仅耗用了一个月的时间,就出现了近2000点的下跌空间,其下跌速度之快,下跌力度之猛,也几乎是前所未有的。张建的这款理财产品也出现了大幅的亏损,“早知道银行给买的是基金,还不如拿这钱去炒股,或许抄抄底,还能



把损失找回来。”

如今,这款理财产品快要到期了,张建看着账户中还损失15%,气愤地多次找到该银行的领导“熟人”。而银行“熟人”一直在讨好张

建,建议张建再买进理财产品来弥补损失。不过张建称,他再也不会相信这位银行“熟人”了,也不会再去买银行所谓的收益高达7%以上的理财产品。

延伸阅读

购买理财产品,一定要看清合同

“这么大银行,咋也忽悠人呢。”于先生称,本想着拿养老钱买个财,存在银行里应该保险点,没想到还是被“忽悠”了。据了解,存钱被忽悠买了保险,买理财产品被忽悠买了基金……近年来,市民到银行办业务时被忽悠的事情时有发生,以致不少市民对银行的信任度有所降低。

“银行工作人员基金销售任务压力大,在销售的过程中,免不了存在忽悠的成分,不少老人买理财产品被忽悠买了基金。”一位不愿透露姓名的银行人士称,由于重任压头,个别缺乏职业道德和职业操守的客户经理,会想方设法忽悠客户购买自己负责的产品,而不是根据客户的

需求、资金状况和风险承受能力推荐最合适的产品和资产配置方式。

在谈到如何避免投资被忽悠时,该银行人士称,一定要看清产品说明书和购买合同。比如购买理财产品,一定要搞清产品类型、投资方向、主要风险、是否

保本等;同时,在签订购买合同时,一定要看清合同上写明的产品是不是自己要买的产品,切不可因为合同冗长不仔细阅读,以免发生纠纷。另外,不要相信银行人员的口头承诺,有条件情况下可以录音保存证据,以免发生纠纷。

2015年度卓越竞争力金融机构评选揭榜

太平人寿获“年度卓越竞争力寿险公司”称号

近日,由《中国经营报》、中国经营网主办的“跨界与融合 互联网金融高峰论坛暨2015年度(第七届)卓越竞争力金融机构评选”揭榜,太平人寿荣获“年度卓越竞争力寿险公司”称号。

本次评选以中国社会科学院工业经济研究所“竞争力模型”为基础,结合专家组审议与机构经营业绩、产品创新等多个维度对金融机构的核心竞争力作出评定。经过层层

选拔,太平人寿在评选中脱颖而出。

回顾2015年的寿险市场,太平人寿的市场表现十分抢眼,在践行集团公司“精品”战略的第一年里,太平人寿保持住了“三年再造”的快速发展势头,在今年1-10月,实现原保险保费收入687.7亿元,同比增长24.3%,增速位列七大寿险公司之首。继续率指标持续保持行业领先,公司发展呈现出健康、稳健、后劲足的状态,

惠誉国际也在本年度将太平人寿评级上调为“A”,评级展望为“稳定”。

在各项业绩飞速增长的同时,太平人寿也致力于推陈出新,积极改善各项专业服务,其在健康管理、养老服务、财富配置方面,均做出了积极有益的探索,重疾保障“福禄满堂”、理财保险“盛世连年”、微信平台专属产品“爱宝贝”“爱爸妈”等产品市场热销,健康管理服务链、

“保险产品+养老社区+养老服务”的养老服务模式,保险“生存金+续保金”双账户管理等服务项目,也广受市场好评。

“卓越竞争力金融机构评选”至今成功举办七届,凭借出色的市场表现和良好的品牌影响力,太平人寿已多次在该评选中获奖,斩获包括“卓越竞争力本土保险公司”“卓越竞争力营销模式金融机构”等多个奖项。