

银行理财产品频现“提前终止”

市民得看仔细产品合同条款

一方是普洱茶、翡翠、红酒等商品作为标的另类理财产品再度引发市场追捧;而另一方面,多款信托类产品和挂钩类产品出现提前终止。对于银行单方面终止理财合同,投资者不满的声音越来越大。

近来,在银行理财业务爆发式增长的同时,监管也正逐步收紧。9月银行理财产品发行锐减,整个市场也呈现冰火两重天的局面。

挂钩类产品收益成浮云

市民彭先生日前碰到的一件闹心事。今年3月份,彭先生在国际金价还是1400美元/盎司左右时,在某银行买了一款黄金挂钩理财产品,现在眼看黄金金价冲破1900美元/盎司了。

但是他手里的理财产品却达到提前终止的触发条件,自动清盘了,彭先生只能拿到活期利息0.36%的年化收益率,在当前的通胀水平下实际就是亏了。

实际上,目前市场上提前终止的银行理财产品并不少见。市民王女士8月初曾在东亚银行购买一款挂钩黄金、白银和原油等三类商品的结构型理财产品,当时合同上写明,

产品投资期最长为3年半。但是仅仅1个月后,银行就通知她,该产品已经提前终止,王女士仅获得了11.55%的年化收益率。

提前终止是为客户考虑?

这些理财产品为何会出现提前终止?彭先生去理财师那边一问,才知道该行目前发售的几款挂钩类产品均无固定投资期,挂钩标的物只要在观察期内触发(上涨或下跌达到一定幅度),即提前终止。如他购买的这款理财产品收益与国际金价走势相挂钩,同时设定了交易区间,上限为初始金价的120%,下限为初始金价的80%。

该产品规定,如果国际金价在投资期限内一直处于设定的交易区间内,投资者可以获得最高约为11.99%的年化收益率;但是如果国际金价向上或向下突破设定交易区间,那么投资者只能获得0.36%的年

化收益率。彭先生说,“我算是明白了,原来买这种产品你也不能期望黄金涨得太厉害,像我这样,金价突破1680,我就等于帮银行挣利息了。”

这是否“霸王条款”?

不过让投资者不解的是,虽然部分理财产品中规定了客户在某些时间点也有提前赎回的权利,但是在很多银行理财产品购买合同上,均只写有“银行有权提前终止理财产品”的说明,但投资者却无权提前赎回。

银行这种行为算不算“霸王条款”?银行理财经理对此的解释是,银行此举主要是对客户的资金运作负责。如果一款产品收益已经最大化,提前终止锁定收益,到期后可马上选择另一款产品续上,对实际收益不会产生多大影响,反而能“实现资金的最优化”。

但是有业内人士却表示,从这些条款可以看出,尤其是对于融资类产品,银行已承认其风险存在,投资者对此类产品应予以重视,不要小看了合同中小一句“风险提示”。

(徐岚)

花“漾”年华 美丽绽放

青岛银行举办“美丽大讲堂”



9月17日下午,青岛银行济南分行联合济南深蓝健康美容(中心)会所成功举办主题为“花漾年华,美丽绽放”的青岛银行美丽大讲堂活动。活动特邀导演王文杰、主持小么哥、画家张宝珠等文化界嘉宾和以色列拉宾医疗中心约瑟夫·莱伯特教授参加,通过明星访谈、知识讲座、美容体验等多种形式,使泉城人民在接受艺术和文化熏陶的同时,了解美容、养生的专业知识。(季静静)

○财金资讯

红酒 钻石 艺术品

银行另类理财产品成热门

近段时间以来,通胀警讯不断,投资者“跑赢CPI”的热情却空前高涨。在林林总总的银行理财产品中,除了外汇、保险、股市、银行间货币市场等产品外,葡萄酒、古董、艺术品等另类理财产品,凭借其前卫的概念和不错的投资收益,再次走进人们的视野。

当证券市场持续下跌时,另类理财产品往往能够走强,因此受到富人的青睐,而在各种另类理财产品中,离大众最近的是酒类理财产品。

近几年来,随着新兴国家崛起,高端葡萄酒的消费群体迅速扩大,国内高端红酒价格逐年提高,回报率飙升,市场投资需求大量显现。红酒已经不仅是人口的佳酿,更被赋予更多的金融投资属性,向高端投资品不断转变。

日前,中国银行与中粮君顶酒庄推出了针对银行



□周爱宝

九月的太阳“罢工”了,总是躲在云彩后面。细雨霏霏的这个金秋,股市倒是配合得挺好,股指一路下跌,成交量不断萎缩,股民在股市里束手就擒,毫无还手之力。美美的乌云还没有散去,欧债的愁云又飘来,大家对经济产生从未有过的担心。但是风雨中,大家总得干点什么吧!

中秋节期间,天气不好,没法活动,爱宝闲得无聊,决定逛逛千佛山。在路上,爱宝看见雨中也有人在做事,让人很佩服。一是走进千佛山公园大门就见到细雨中保洁员在清理落叶;二是一位妇女把雨水冲到路上的蚯蚓怜悯地放生;三是有一位市民为了马路排水义务清除铁篦

在风雨中总得干点什么

子上的落叶。看来风雨中,大家只要愿意,也能干点什么,并不一定等到雨过天晴才可以做事。

其实,在风雨中干事的很多。9月6日,爱宝去东营,一是参加青岛银行东营分行开业仪式,听听胡润先生《如何由富及贵》的讲座。二是想了解,这座城市何以容纳17家银行。为何这一两年进驻这么多家银行?青岛银行东营分行是青岛银行的第二家异地分行,与青岛、济南成了等腰三角形。爱宝觉得这很像“海之女”嫁给“黄之子”,定会多子多福。因为青岛是山东半岛蓝色海洋经济区的中心城市,东营是黄河三角洲高效生态经济区的中心城市。可以想像,青岛银行把海洋文化与黄河文化嫁接起来,肯定会给当地银行带来一股新风。

仪式开始前,正好碰见了前来祝贺的当地某股份制银行的副行长,跟爱宝是老朋友了。爱宝问,这么多银行都是冲着胜利油田这块大蛋糕吧?她说还真不是,人家归

中石化,资金来了就划到总部了。其实真正可以做的就是中小企业这块蛋糕,县域经济这块蛋糕。但目前大家的产品和服务同质竞争突出,现在的任务是各家银行要下力气深耕细作,避免同业的恶性竞争。

其实,不管东营还是其他地方,各家银行面临的课题都是一样的。“傍”大企业的时代过去了。搞好中小企业其实就是现阶段中国经济转型的重要内容,银行也应该围绕着经济转型实施信贷结构调整,利润结构转型。现在中国经济处在转型痛苦期,包括银行在内的服务业也感到钱不好赚了。但是这也是真正考验银行业的时候。正如胡润先生说中国的富人需要加强社会责任感,其实,我们的银行业也应该加强社会责任感,既要摘果子,也要种果树。

宝眼看金融

Tel: 13505416757 Email: abab669@sina.com
http://blog.sina.com.cn/u/1409496210

你想持续稳定的赚钱吗?

什么行业能持续稳定的赚钱呢?这是吴先生苦苦追寻的一个问题。吴先生以前是做机械配件生意的,前两年这个行业特别火,但从爆发全球金融危机以来,生意越来越不好做。平时特别关注报纸、网络等媒体,希望能从中找到受外界因素影响较小的行业,但一直都不甚理想。

直到有一天,他去朋友干洗店有点事情,一上午的时间,看到店里取送衣物的顾客这么多,跟朋友细细一交流才知道洗衣业利润竟然这么高,平均利润空间高达80%。洗衣服务的单笔交易金额低,且顾客愿意预先付款,不存在呆账、滞帐的情况;产业变化性小,风险低,它不像哗众取宠的奢侈品,只要消费者每天都要穿衣服,不管市场经济怎样变动,洗衣店的生意都可以永远持续下去,一年比一年生意好,使投资风险大大降低;洗衣业不像其它行业,必须先备货,储放在仓库,再销出去,卖不掉就要丢掉。因此,洗衣业不会积压资金,更没有存货损失。这和吴先生以前所从事的行业有很大的区别。他决定把投资方向锁定在干洗业。

考察了很多干洗品牌,他最终选择了加盟国际知名洗衣连锁、山东干洗业第一品牌——朵拉国际洗衣公司。自开业以来,吴先生用心经营,短时间便收回投资,利润稳步上升。在朵拉洗衣公司的协助下,成为金融业、银行业中行业的定点团体洗衣单位,现在每天衣物输送线上都是满满的。

吴先生非常庆幸自己当初选择朵拉国际洗衣公司。他现在积极的向朋友们推荐朵拉,希望身边的朋友们也能快速加入赚钱的行列……

让我们照顾好每一个家庭

海尔保险九周年“答公民间”

海尔保险九周年庆,公司高层要求接受一个普通公民的采访,他不需要了解金融,也不需要了解保险,他只要认同爱和责任。当这位普通公民接到邀约时说,我对保险一点都不懂!我们说,保险原本就是为普通公民服务,你们的好奇、疑问和需求才是我们的基础,才有了9年后的海尔保险。

问:一家保险公司9周年算很久吗?我看国外保险公司都有一百多年的历史。

答:作为一家合资保险

公司,我们幸运地站在外资一百多年的经验积累上,用9年时间本土化。所谓本土化,不单指公司经营方式,更多的是让中国普通公民能正确认知保险,利用保险去保护自己和家庭,有尊严地生活。

问:请问你们如何做到“让中国普通公民正确认知保险”?

答:在分红产品保费收入占人寿保费收入92%之时,我们坚持优先为客户开发和提供保障类产品,这种信息由我们的理财顾问传递给客户。比如,我们有位理财顾问在客户向其购买投资型产品时,发现客户没有基本保障类保险,立刻说服他重新制定计划,购买真正合适他家庭的保障类产品。尽管佣金减少2/3,但这位理财顾问说,难道保险不就该如此吗?

这是海尔保险“不变”的本质,也是保险的本质。

问:你们这样做很有“理想”,但在目前环境下是否比较艰难?

答:符合大多数人利益的“理想”怎会艰难?中国社会保障制度严重不足,商业保险是构建社会保障的重要组成部分,在实际理赔过程中,难免会出现一些影响赔付结果的灰色地带。当出现这种情况时,我们更愿意站在客户角度处理,因为这笔赔付可能为家庭在困难中带去希望。

公司上半年拒赔率仅为4%,在行业中处于非常低的水平,我们为这个数据感到骄傲,因为从这个角度,确实反映出公司切实履行合同责任、承担社会保障职责的决心。我们所坚持的保险价值观:诚信正直、创新

求实、客户导向和品质第一,其实也是中国人的传统价值观,企业和个人彼此的认同感,让我们的工作变得不仅充满意义,而且非常快乐。

问:这些价值观好像很多公司都在说,你们有什么不同?

答:重要的不是说,而是做。任何商业决策,我们首先看与公司的价值观是否一致。人往往有正确的价值观,却没有遵行!当事情并不如意或者太如愿之时,就有了后悔情绪,对价值观产生怀疑,怀疑“真善美”真的可以得到好的回报吗?我们有位年轻的电话销售说,我每日在做着天使的工作,同时还收获了尊重、信任、荣誉和成长。

问:中国公司都在强调做大做强,你们好像很少这么说?

答:我们已经走在做大

做强的道路上,只是没有为表面的强大而去牺牲保险的本质,因为一家百年大计的公司不在乎是否赢在起跑线上,而是对长久健康发展有着自己的远见和规划。关注我们的人也看到了公司这几年的变化,所有的变化都是为了给我们现在的和未来的保户提供更安全的寿险服务,得到真正的保险保障。

问:9周年庆,有什么特别的人要感谢的?

答:9月中,我们没有去夸大和过分承诺,可是依然有很多人信任我们,跟随多年。所以今天,我们满怀感激。

同时,承载着众多家庭的托付,我们心存谦卑,唯有如此,才能坚持服务之道。坚持在未来无数个9年中,照顾好你们每一个人,真诚到永远!

寻找
共同创业的兄弟姐妹
好项目 大品牌 投资少 收益高
朵拉国际洗衣连锁
咨询电话:0531-86117788
400-8095-777

