



银行卖理财产品也要讲究“门当户对”—— 有多大的脚配多大号鞋

风险明示:把“丑话”说到前头

记者在王城大道某银行采访时,碰上潘先生正在填写一份“个人客户风险评估卷”。潘先生询问工作人员:“第三页风险确认需要抄录40多个字,有点麻烦,能不能写个‘知道’,再签个名?”

中国银行国际金融理财师李洛军说,尽管明年1月开始实施的《办法》中规定,银行理财产品风险揭示书应当设计客户风险确认语句抄录,并要求客户完整抄录和签名确认。其实,目前,大部分商业银行都已经要求客户“手书”“风险确认”了,并且在产品说明书中都注明“本理财产品在银行内部风险评级为××”,一般会说明,这款产品适合怎样类型的客户来投资。

建设银行洛阳分行个人银行事业部

市场营销部副经理石玮认为,《办法》第十七条规定,理财产品宣传材料应当在醒目位置提示客户,“理财非存款、产品有风险、投资须谨慎”。这对理财知识欠缺和老年客户很有帮助。出于对银行本身的信任,很多人觉得,理财产品就是银行存款。此外,《办法》要求在理财产品销售文件中制作专门的风险揭示书和客户权益须知,并示例说明最不利投资的情形和结果,这些都有利于商业银行理财业务的健康发展。

李晓说,不同的理财产品风险可能有差异,把理财产品的预期年化收益率和不同的风险信息一并提供给投资者,有助于他们在收益和风险间作出正确选择。

“四个不得”:理财产品不再是揽储马甲

市银监局负责人指出,《办法》第36条要求商业银行不得将存款单独作为理财产品销售,不得将理财产品与存款进行强制性搭配销售。商业银行不得将理财产品作为存款进行宣传销售,不得违反国家利率管理政策变相高息揽储。那些昙花一现的超高收益短期银行理财产品不但违背正常的市场规律,而且扰乱金融市场秩序,不利于金融市场稳定。

读者张女士自称,喜欢季末年底“淘”各种超短期银行理财产品,并从中“得到了实惠”。

受访的银行业内人士称,用高收益率

的银行理财产品代替高息揽储已经成为业内的惯用手。很多高收益的理财产品和促销手段都是商业银行在让利甚至赔本,是为了应对考评,其实并不能提高银行的运营管理水平。

另外,细读《办法》,还有许多亮点,如商业银行要建立全面、透明、快捷和有效的客户投诉处理体系,并对投资信息、收费、等一系列信息披露作出具体要求。“商业银行根据市场情况调整投资范围、投资品种或投资比例,应当按照有关规定进行信息披露后,方可调整;如果客户不接受,应当允许客户按照销售文件的约定提前赎回理财产品”。

相关链接

我市部分银行理财产品简介

“稳得利”等理财产品

“稳得利”人民币个人理财产品是工商银行以高信用等级人民币债券(含国债、金融债、央行票据、其他债券等)的投资收益为保障,面向个人客户发行,到期向客户支付本金和收益的低风险理财产品。该行自行开发设计的“灵通快线”系列理财产品能提高投资者闲置资金利用效率和收益水平。另外,该行的“步步为赢”收益递增型活期理财产品、“汇财通”外汇理财产品均可以满足不同风险偏好客户的需求。

“乾元—共享型”理财产品

“乾元—共享型”是建设银行发行的收益较好、期限合理、投资方向明确的理财产

品。个人客户认购起点金额为10万元,以1万元的整数倍递增;法人客户认购起点为100万元,以10万元的整数倍递增。期限从几天到半年不等,预期年化收益率从4%到5.6%不等。该产品主要面向VIP客户发售;品种多,既可满足部分客户资金流动性需要,也可满足客户资金闲置时间较长、获取较高收益需求;业务受理快捷,不仅可以在营业网点购买,还可通过网上银行购买。

“得利宝”系列理财产品

交通银行的“得利宝”系列理财产品具有“投资形式多样,风险低,收益稳定”的特点,为投资者提供了1个月到一年等不同期限以及人民币、美元、澳元等多币种选择以供投资,并根据不同投资期限、币种和本金提供不同收益率。该系列理财产品分为“新绿”、“沃德添利”和“天添利”等系列,“新绿”系列和“天添利”系列产品,金额起点5万元,“沃德添利”系列产品,金额起点10万元,“天添利”系列按日计息,进出自由,流动性较强。

“金葵花”系列理财产品

“金葵花理财”是招商银行个人银行理财产品,目前已经形成了八大产品体系。其中,安心回报系列产品适合风险承受能力较低的投资者,或为投资组合低风险配置搭配的产品;“日日金”系列产品适合资金流动性要求高,或在其他投资理财计划间歇进行短期稳健理财的投资者;“招银进宝”系列适合稳健型的投资者。另外,有“焦点联动”、“A股掘金”、“新股申购”、“海外寻宝”、“纵横四海”等系列,分别为不同客户提供更多投资平台。



□记者 李永高

股市低迷不振、楼市深陷调控,随着抗通胀需求的增强,普通老百姓的投资理财意识越来越旺盛。因为有“金字招牌”作后盾,银行销售的理财产品被认为是本金安全、收益稳定的投资品种。将于明年1月1日起正式实施的《商业银行理财产品销售管理办法》(下称《办法》)近日发布,对商业银行销售理财产品行为进一步规范。

风险匹配: 没有金钢钻不揽瓷器活

“银行销售理财产品应遵循风险匹配原则,提出了客户风险承受能力评级的相关规定,这应该是这个《办法》的亮点之一。”市银监局负责人接受采访时指出,《办法》第9条明确规定,按照风险匹配原则,商业银行只能向客户销售风险评级等于或低于其风险承受能力评级的理财产品。“此前爆出的个别银行理财产品事件正是违背‘风险匹配原则’的后果”。

据工商银行洛阳分行个人金融业务部副总经理李晓介绍,目前银行发行的理财产品可分为三类:保本固定收益类产品、保本浮动收益类产品和非保本浮动收益类产品。三者风险与收益成正比。商业银行在销售银行理财产品前,对客户风险承受能力与拟售理财产品进行科学、合理的风险评级,并建立关联性,实现对接,从根本上来说,对银行和客户都有利,能最大限度减少误导和售后不必要的纠纷。

那么读者是如何反映的呢?喜欢“淘”银行理财产品的张女士说,对银行理财产品投资风险的认识还是有的,毕竟它的年化收益率“注明是预期的”,况且在一定期限内是取不出来的,但银行理财产品相对比较稳定,有的实际收益率也的确不低。有了这个《办法》,以后买银行理财和产品心中就更有底了。

市银监分局的这位负责人表示,强调银行理财产品风险匹配原则,就是要最终实现“将适合的产品卖给适合的客户”。同时风险匹配又是动态的,客户年龄、财务状况等发生变化时,风险承受能力随之也会受到影响。因此,《办法》第30条要求,商业银行在客户风险承受能力评估书中明确提示,如客户发生可能影响其自身风险承受能力的情形,再次购买理财产品时应当主动要求商业银行对其进行风险承受能力评估。



图说财经

淘宝小商户 网络“群殴”大卖家



一场针对淘宝商城的抗议正在上演。10月11日晚上9点,近7000名网友集结YY语音,对韩都衣舍、欧莎、七格格、优衣库等淘宝商城大卖家,实施“拍商品、给差评、拒付款”的恶意操作行为。

黑莓断网事故 已蔓延世界五大洲



北美黑莓用户10月12日遭遇服务中断。当天,美国和加拿大的黑莓手机用户无法上网浏览页面,也不能收发电子邮件和即时消息,这一事件标志着此次黑莓的服务故障已扩展到世界五大洲。

周大福质量问题频现



国际金价剧烈波动,周大福首饰频现质量问题。长沙消费者的黄金婚戒只戴了四个月就出现了断裂情况,佛山消费者的黄金手链戴了不到一周就断了,消费者苏女士钻戒戴了10天就掉色了……

中信香水湾无证违规预售



近日,《国际金融报》调查发现,地产中信香水湾在尚未取得预售许可证的情况下,涉嫌通过认筹的方式违规向购房者卖卡,而地产大佬任志强华远地产旗下经纪公司华远经纪为其代理。(万虹整理)