



《理财周刊》
官方微信公众账号

聚焦第十一届中国品牌之都（晋江）金融理财节

理财节防骗课堂又开课啦 警惕三类金融消费陷阱

对于广大市民而言,每一届金融理财节,不仅是一次学习的机会,也是获得金融专家答疑解惑的时机。本届金融理财节期间,本报持续推出“防骗课堂”专栏进行风险提示,着力加强广大市民的防骗意识和自我保护能力。

“金融知识普及月”期间,中国银保监会福建监管局发布多个公告。从“养老”非法集资骗局、个人住房按揭贷款相关风险、POS机申办诈骗等方面进行风险提示。

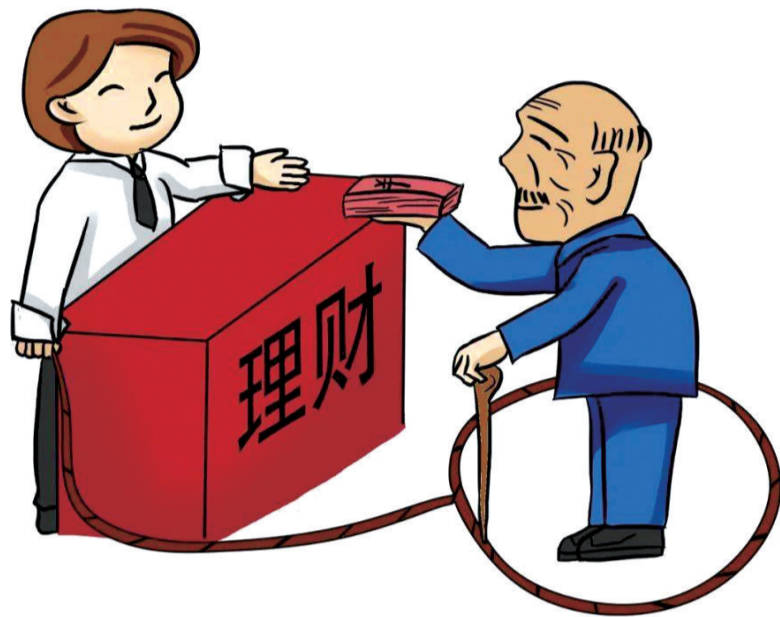
谨防“养老”非法集资骗局

近期,一些不法分子打着“提供养老服务”“投资养老项目”“预订养老床位”“销售老年产品”等旗号,以高额分红、保本高息为诱对老年人开展非法集资,给一些老年人带来严重的财产损失和精神伤害。中国银保监会福建监管局提醒广大消费者,坚持理性投资、警惕金融诈骗,防范养老骗局。

加强风险意识。消费者不应轻易泄露个人信息,不轻信所谓“无风险、高回报”的宣传口号,不贪图赠送礼品、消费返利、免费旅游等小便宜,不随意抵押房屋等不动产或利用民间借贷投资入股“养老项目”,结合自身风险承受能力购买理财产品,加强风险防范意识和识别能力。发现涉嫌违法违规及犯罪线索的,可向公安机关等有关部门举报。

避免冲动消费。遇到相关投资集资类宣传,消费者应对融资合法性、宣传内容、经营模式、参与集资主体进行冷静分析,看主体资格是否合法,销售活动是否获得相关监管部门批准,宣传中是否含有“无风险、高收益”等虚假内容。遇事多与家人子女商量,尤其是进行大额投资时,要多听取专业人士意见。

选择正规渠道。消费者应通过银行、保险公司等正规机构开展养老理财计划,在购买相关产品前,可以通过核实工号等方式确认销售人员的资格,通过查询官方网站、拨打客户热线等方式确认产品合法有效;在购买相关产品时,应当对收款账号为个人的情况提高警惕;在购买相关产品后,应当妥善保管合同,积极配合售后服务人员的回访等后续服务,依法保护自身权益。



住房贷款须通过正规渠道

对个人消费者而言,房产交易金额大、频次低,各方之间存在信息不对称。有不法分子借机牟利,如声称有内部渠道和专业手法可以降低贷款条件、提高贷款额度或加快放款速度,实际可能涉嫌伪造申贷材料等违法违规行为。中国银保监会福建监管局建议,消费者通过银行网点、客服热线等正规渠道获取金融产品或服务信息,切勿片面听信房地产中介、自媒体等第三方传言,高度警惕“修复征信”

“包装材料”等不法广告。对于商业银行而言,其依法自主经营,在遵守法律法规和监管规定的前提下,综合借款人资质、相关情况,银行自身风险偏好等多方面因素,审查决定个人住房按揭贷款金额、首付比例、贷款利率等。不同银行对同一借款人可能出具不同审批结论,同一银行、不同时期个人住房按揭贷款政策也可能变动。建议消费者认真做好事前咨询,全面、如实向

银行提供材料,客观评估自身资信状况和还款能力,审慎确定申贷银行。个人住房按揭贷款合同期限长、条款多,建议消费者重点关注贷款金额、贷款利率、还款时间、还款方式、提前还款约定、逾期还款影响等要素,有疑问要及时提出,确保在签署合同前充分知悉并理解有关权利义务,避免产生纠纷。合同签署后,要及时联系银行获取合同原件并妥善保管。

POS机申办须防套路

随着金融科技的发展,消费者利用POS机刷卡消费已十分常见,这也给一些诈骗分子可乘之机。其冒充银行业务员上门营销办理POS机,并传授所谓的“POS机可刷信用卡套现收取手续费”的“生财之道”,收取POS机办理“手续费”后就“人间蒸发”。中国银保监会福建监管局提醒消费者,办理POS机应到正规银行进行申请,不要轻信上门营销的陌生人,也不要通过POS机进行信用卡套现。

拨打官方客服电话核实身份信息。对于有自称银行工作人员上门办理业务的,消费者不要轻信,一定要当场核实清楚其身份,也可拨打客服电话核实,再提交资料,被收取了费用也记得留存相关票据,以免上当受骗,遭受损失。发现被骗后应及时向公安机关报案。

到正规银行网点申办POS机。如果想要办理POS机,必须本人申请,消费者可以直接前往银行营业网点咨询办理。商户也应依规、合理使用POS机,不用于套现,维护正常的金融市场秩序。

利用POS机套现可能涉及犯罪。利用POS机为他人套现获利,可能涉嫌非法经营罪被追究刑事责任,且很可能被犯罪分子利用来诈骗,自己最终也将成为受害者,而套现数额较大的持卡人也有可能涉嫌信用卡诈骗。

招行私人银行业务核心引擎革新 私人银行(晋江)中心开业在即

“十四五”开局之年,居民财富管理需求和企业复杂融资需求井喷,商业银行要如何作为?2021年,招商银行给出了自己的答案——大财富管理。未来五年,招行将“大财富管理价值循环链”作为全行工作主线,而私人业务是串起这条循环链的关键环节。

招商银行私人银行业务肇始于2007年,是国内首批开展该业务的商业银行,2009年起开展私人财富管理之先河,从实践到理论都走在行业前列。凭借横跨个人金融和企业金融两端,串联“财富管理、资产管理、投资银行”的服务链条,招行私人业务已成为大财富管理价值循环链的核心引擎。

招商银行与贝恩公司(管理咨询公司)在北京联合发布《2021年私人

财富管理报告》显示,2020年,中国个人可投资资产总规模达241万亿元人民币,可投资资产在1000万元人民币以上的高净值人群数量达262万人。预计到2021年底,中国高净值人群数量接近300万人,可投资资产总规模将突破90万亿元。

可投资资产规模的增加,让商业银行私人银行业务迎来前所未有的发展契机。私人银行业务被称为商业银行“皇冠上的明珠”,该业务发展是商业银行财富管理和资产组织能力的综合体现。在业内有“零售之王”之称的招商银行,拥有强大的零售客户基础和领先的多元资产配置能力,发力私人业务是顺理成章。

2020年财报业绩发布现场,招商银行行长田惠宇首提“大财富管理”

并做出详细解读,在其提出的三大核心能力建设,财富管理也排在首位。“大财富管理是我们穿过未来的迷雾所能看到的,离3.0模式最接近的方向,是‘轻型银行’纵深推进的高级形态,也是在低利率时代打造差异化竞争优势的战略支点。”年报致辞中,田惠宇如此说道。而私人业务是大财富管理的核心驱动力之一。“招商银行私人银行业务在大财富管理中有独特的战略地位,它横跨个人金融和企业金融两端,串联了‘财富管理、资产管理、投资银行’的服务链条,是招行‘飞轮体系’的核心引擎。”招商银行副行长汪建中表示。

具体而言,私人客户有着多元投资需求,在大财富管理价值循环链中发挥筹集资金的作用,是价值循环链中资金流的起点,资产流的终点。一

方面,招行为客户寻找优质的财富管理方案及产品;另一方面,该行也为企业解决资金需求,以及提供投行一体化服务。在行内链接基金与投行,在外部链接市场上优秀的资产管理机构,形成“财富管理—资产管理—投资银行”的“飞轮”。

截至2020年末,招商银行私人客户群累计增长18303户,增速22.41%;管理总资产增长5436亿元,增速24.36%,客户数与管理总资产增速均突破20%;户均资产达2775.27万元,在资产规模和户均资产规模方面均取得业内第一。同时,该行2020年私人客户复杂产品盈利952亿元,同比增长68%。

招商银行泉州分行相关负责人透露,近期招行拟于晋江崇德路金融城市广场成立私人银行(晋江)中

心,服务晋江当地客户。作为“晋江经验”的发源地,晋江拥有众多民营企业,孕育出恒安、安踏、利和、荣牌、七匹狼、特步、盼盼等众多知名品牌。截至2021年7月,资本市场“晋江板块”已有境内外上市公司50余家,大量高净值人群在这里应运而生。与此同时,高净值人群的综合服务需求与日俱增,除个人需求之外,还延伸到家庭、企业、社会需求,涵盖金融及非金融需求,对金融机构资源整合和综合服务能力要求更高。作为招商银行大财富管理的引擎,泉州分行的私人业务正步入高速运转阶段,相信未来私人银行(晋江)中心开业后,能够持续为晋江高净值客户提供有温度、有品质的综合化、个性化私人银行服务。

互联网人身保险迎新规 在线服务不得间断



“找不到退保页面,找不到投诉入口,退市产品查不到保单、买得快退得慢……”近年来,互联网保险发展迅速,逐渐成为保险销售的重要渠道之一,但在快速发展的同时,互联网渠道投诉激增,同业竞争无序的现象屡屡发生,引发各界关注。继年初发布《互联网保险业务监管办法》之后,日前,中国银保监会办公厅发布《关于进一步规范保险机构互联网人身保险业务有关事项的通知》(以下简称“通知”),进一步完善互联网人身保险业务相关监管规则,以此规范市场秩序,保障消费者权益。

明确产品范围

互联网人身保险业务,是指保险公司通过设立自营网络平台,或委托保险中介机构在其自营网络平台,公开宣传和销售互联网人身保险产品,订立保险合同并提供保险服务的经营活动。本通知所称保险机构,包括各保险公司(包括相互保险组织和互联网保险公司)和各保险中介机构(包括保险专业中介机构和保险兼业代理机构)。

在产品范围上,“通知”进行了明确。据悉,互联网人身保险产品范围限于意外险、健康险(除护理险)、定期寿险、保险期间十年以上的普通型人寿保险(除定期寿险)和保险期间十年以上的普通型年金保险,以及银保监会规定的其他人身保险产品。不符合本通知要求的互联网人身保险产品不得上线经营,不得通过互联网公开展示投保链接或直接指向其投保链接。

保险公司门槛更高

“此前,互联网人身保险产品层出不穷,这也给消费者选择带来了困难。”某保险从业人员洪先生说,“有些消费者为了‘贪便宜’,选择了一些价格低廉,但遇到实际问题时,就出现了‘买得快退得慢’‘理赔难’等问题,因此从经营主体上就应当有更高要求。”

此次新规,在经营主体方面实际上也有了更多要求。“通知”表示,对保险机构技术能力、运营能力和服务能力提出明确要求,如连续四个季度综合偿付能力充足率达到120%,核心偿付能力不低于75%;连续四个季度风险综合评级在B类及以上;连续四个季度责任准备金覆盖率高于100%;保险公司公司治理评估为C级(合格)及以上等。同时,还应具备相应在线运营能力,如在线投保、在线核保、在线承保、在线服务等。

重视在线服务的便捷性

对于互联网保险而言,便捷、高效是其优势,既是消费者选择的原因之一,也是各家保险公司市场竞争力的体现。此次新规,对于在线服务有了统一的标准。

“通知”要求,保险公司应保障每日无间断在线服务,消费者咨询或服务请求接通率不低于95%。保险公司应为消费者自主购买、自助服务提供全面的技术支持。互联网人身保险业务应尽快全面实现实时核保、实时承保,如需进行体检、生存调查等程序的,应于收到完整的投保资料1个工作日内通知投保人,并尽快完成承保。

互联网人身保险业务应使用电子保单,载明委托中介机构信息(如有),应自承保后2个工作日内送达投保人。保险公司在保险期间内应根据投保人要求及时提供纸质保单。保险公司在保险期间向消费者持续提供在线保全服务,在线保全事项应在申请提交后2个工作日内处理完毕。

针对理赔难的痛点,“通知”表示,保险公司接收到投保人、被保险人或者受益人的保险事故通知后,应在1个工作日内一次性给予理赔指导;保险公司认为有关证明和资料不完整的,应于2个工作日内一次性通知相关人员补充。

《理财周刊》合作机构

中国建设银行
China Construction Bank
晋江分行

助力乡村振兴 建设美好生活
详情请咨询建行各营业网点

要贷款 就找晋江农商银行

申贷(监督)热线
82096336

中华保险
CHINA INSURANCE

车险投保找哪家?
共享自助中华“行”

详情咨询:0595-88111183

晋江农商银行开通 厦门市不动产抵押权登记 “省内通办”业务



本报讯“实在是大方便了,给我省了好多时间。以前厦门的房子要抵押,除了签署一堆的手续外,还要银行人员带着我一起去厦门岛内不动产中心办理抵押登记手续,通常至少要半天,有时都顾不上吃饭。”近日,晋江农商银行厦门市不动产抵押权登记“省内通办”业务如约开通,前来营业部抵押登记中心办理业务的客户黄先生成为首批体验“省内通办”的客户。无需前往厦门,仅凭一部手机即可完成抵押登记业务的自主申请,这样的快速服务,令他感慨不已。

记者获悉,为进一步践行“放管服”改革,推行“互联网+不动产登记”,创新便民利民服务模式,实现抵押类业务“省内通办”,晋江农商银行与厦门市不动产中心达成合作,签订《不动产抵押权登记“省内通办”协议》,实现了厦门市不动产抵押登记的远程办理、线上办理。晋江农商银行积极与厦门市不动产中心保持联系,调试硬件设备,梳理业务办理流程,掌握新业务操作,“急客户之所急”力争分秒地推进厦门市不动产抵押权登记“省内通办”业务的落地。

据悉,厦门市不动产抵押权登记“省内通办”业务,无需至不动产登记窗口,客户本人只需要手机登录微信小程序“不动产登记掌上办事大厅”,即可在异地申请办理,一部手机、一张身份证轻松办理抵押登记手续,极大地节约了时间和资金成本。

农行晋江支行党委联合 晋江市金融工作局党支部 开展主题党日活动

本报讯 为持续深入开展党史学习教育,日前,中共中国农业银行晋江支行委员会与晋江市金融工作局党支部联合开展观《长津湖》主题党日活动,让党员代表们深刻接受一次精神的洗礼,更好地提振干事创业精气神。

通过此次主题党日活动,党员们不仅了解了那场艰苦卓绝的战争历史,更从一个舍身保家卫国的志愿军战士身上感受到这个国家、这个民族不屈的灵魂。观影过程中,党员干部们为影片中战争取得胜利的那一刻而激动,用无声的眼泪向中国人民抗美援朝志愿军致以最崇高的敬意。

观影结束后,党员干部纷纷表示,如今的繁华盛世、国泰民安,正是英雄们负重前行乃至用生命换来的,我们更要传承和弘扬中华民族优良传统,赓续中国共产党人的精神谱系,立足岗位、锐意进取、担当作为,用实际行动践行对党忠诚的铮铮誓言,要聚焦金融服务企业、服务乡村、服务基层、服务群众,聚焦党员先锋模范作用,以饱满的工作热情,完成既定的工作目标。

理财播报

1元起购理财产品将增多

本报讯 日前,三季度净值型理财产品报告出炉。根据融360数字科技研究院监测数据显示,2021年三季度净值型理财产品发行数量为8355只,环比增长11.59%,同比增长46.14%。其中,7月、8月、9月发行数量分别为2677只、2587只、3091只,9月净值型理财产品发行数量创新高,整体来看,净值型理财产品发行数量仍在增长之中。

收益表现方面,数据显示,三季度理财产品发行的人民币净值型理财产品平均业绩比较基准为4.23%,环比下降2BP,其中7月、8月、9月平均业绩比较基准分别为4.26%、4.19%、4.25%。从近一年理财产品平均业绩比较基准走势来看,波动不算大,涨跌趋势不明显。

本版由本报记者 陈荣汉 采写