



聚焦第十二届中国品牌之都(晋江)金融理财节

持续举办十二载 金融知识进万家 品牌之都理财盛宴再度来袭

手头不宽裕,却不知道哪家银行信贷产品更合适;老年市民想便捷实用手机银行,却无从下手;小微企业想融资,却不知道哪家银行产品利率更优;想购买车险,却不知道哪家保险公司服务更好;想理财,却不知道该如何进行资产配置……这些需求,晋江金融理财节都能一一满足。

记者获悉,由中国人民银行晋江市支行、泉州银保监分局晋江监管组、晋江市银行业协会、晋江经济报社联合主办的2022第十二届中国品牌之都(晋江)金融理财节将于近日正式开启。该活动将继续携手各大银行、保险、证券等主流金融机构,走基层、做展览、送服务,普及金融知识,防范金融风险,宣传普惠产品,引导大众正确理财,为广大市民带来一场理财盛宴。

传知识 助力金融知识普及

日前,由人民银行、银保监会、证监会、国家网信办联合开展的2022年金融知识普及月正式启动。据悉,今年的金融知识普及月重点除了向金融消费者和投资者普及日常生产生活所需的金融知识外,还针对非法吸存揽储、养老领域金融诈骗、电信诈骗、非法代理维权等侵害消费者权益和危害金融稳定安全的行为,重点开展风险提示。

与金融知识普及月宣传不谋而合的是,自2010年起,晋江金融理财节每年举办一次,以普及金融知识为己任,着重助力广大市民防范

金融风险,多形式开展金融宣教,已逐渐成为面向广大市民精心打造的金融服务品牌,形成较高的知名度和美誉度。

金融科技的发展,让金融诈骗手段“花样百出”,这也让防范金融风险、守住“钱袋子”变得尤为重要。本届金融理财节,组委会仍会邀请经验丰富的理财专家、银行人士来到现场,围绕资金安全进行防诈骗宣导,现场剖析金融诈骗的种种手段,教会您识别假币的招数,认清各种“套路贷”,避免上当受骗,让更多市民知金融、懂金融、用金融。

教理财 破解财富管理密码

“前几年投资理财赚得盆满钵满,但这两年却欲哭无泪,投资收益少得可怜,变化太快了。”对于这几年的理财变化,市民刘先生深有体会。“单凭自己的力量,想跑赢市场有些难度,专业的事情还是要交给专业的人来做。”

今年开始,资管新规正式实施,理财产品将逐步告别“预期收益”时代,向净值化转型。产品发行时没有明确的预期收益率,收益以净值的形式展示,投资者根据产品的实际运作情况,享受浮动收益。

这一改变,意味着投资者的理财思路也要随之发生转变,如何更好地进行资产配置,也显得更为重

要。在理财市场产品不断丰富的当下,资产配置的优劣,将决定投资者今后的收益高低。

要想破解财富管理密码,那么,金融理财节您一定不要错过。

本届活动,专业理财顾问将悉数到场,除了普及金融知识之外,还将带来各家金融机构时下最新金融产品,现场剖析您当前的理财困惑,给予最及时的理财建议,教会您投资理财的方方面面,为您的投资理财之路保驾护航。

现场,您可以多听、多看、多了解,根据自身风险等级选择不同的理财产品,根据理财顾问的建议制定最优的投资方案。

搭平台 主流金融机构齐亮相

年度盛事自然少不了强大的智力团队。

2022第十二届中国品牌之都(晋江)金融理财节将由中国人民银行晋江市支行、泉州银保监分局晋江监管组、晋江市银行业协会和晋江经济报社联合主办,近20家晋江主流金融机构协办,作为本届盛事的强大后盾,现场为广大市民答疑解惑。

本届活动上,凡是您在日常生活中遇到的理财问题,都可以在现场向专业的工作人员咨询,他们将从专业的角度为您讲解,为您出谋划策。咨询服务内容重点包括信用卡办理、储蓄卡办理、网上银行服务业务、投资

理财产品推荐、中小企业贷款、机动车辆保险、企业用户保险、家庭用户保险、证券期货投资等。

“通过走基层、进社区、做展览、送服务的集中宣传,能及时向广大市民普及金融知识,让更多人了解金融、懂得金融。”不少参展机构负责人表示,金融理财节搭建了金融机构与广大金融消费者面对面沟通的平台,不仅能让金融机构更加了解金融消费者的需求,让金融消费者了解各种诈骗套路,规避不必要的金融风险,也有利于金融机构品牌的打造,让更多优质的金融产品走到金融消费者身边,让普惠金融走进“千家万户”。



往届理财节盛况。(资料图)

参与互动

分享关于理财的那些事儿

每一届金融理财节,对于广大市民来说,都是一次学习的机会,也是答疑解惑的好时机。本届金融理财节,本报将开辟互动栏目,实时跟进报道金融理财节进展、活动盛况,并发布最新的理财资讯和知识分享。

我们还将同步征集广大市民的“疑难杂症”,无论您是个人还是企业主,凡是有关于理财、融资等金融问题,欢迎您关注“晋报财经”微信公众号,并将您的问题直接输入公众号对话框,我们将邀请金融专家团及时为您解答。



多形式 三大奖项即将出炉

在延续往届精彩的同时,本届金融理财节还将通过多渠道、多花样进行线上线下集中宣传,以更新更快的方式传递金融知识,并推选出广受好评、实实在在的金融产品,打造不一样的理财盛宴。

“除了线下多场的集中宣传,本届金融理财节还将通过开辟‘理财课堂’专栏,不间断传播金融知识,以案例提示金融风险,将金融知识传递给更多人。”组委会相关负责人表示,理财节启动当天,金融理财节指南特刊将同步刊发。在特刊上,您将看到多角度的金融知识及各家金融机构的“拳头”产品,为您的投资理财提供一定的参考。

同时,为了满足时下多数人的

移动阅读习惯,组委会将精心开发“线上学金融 答题赢好礼”线上学习平台。届时,广大市民可通过该平台进行多个模块金融知识的系统学习,在整体了解过后,还可以参与“答题赢好礼”环节,答对一定题数,便可获得一个现金红包。

值得注意的是,本届金融理财节还将梳理出各家金融机构的优质金融产品,为广大金融消费者做集中推荐。组委会将根据产品特性、成效等进行综合考量,呼声较高者,将被评选为普惠金融创新产品、乡村振兴明星产品。同时,为了表彰对普惠金融服务团队多年来的持续付出,组委会还将推选出金融为民优秀服务团队,对优秀团队进行进一步认可和激励。

理财课堂

保险条款怎么看? 找准要点是关键

“保险条款太多了,密密麻麻的好几页,哪些方面应该着重关注呢?”近日,家住罗山街道的于女士想为孩子买一份保险,寻找一番后让她犯了难:“同类型产品琳琅满目,保险条款各异,一时让她不知该怎么选?”

事实上,由于保险条款相对复杂,不少人在购买保险时,无法完全看懂保险条款的关键点,使得在选择产品时无法按需购买。如何看懂保险条款?本期我们重点关注。

要点一► 保险责任

购买保险时,消费者第一要务便是了解清楚保险的保障内容,也就是保险责任。保险责任是保险公司依照保险合同对被保险人或者受益人承担的保险给付责任。

消费者在阅读保险责任时,需要重点关注保什么、怎么赔、赔多少。当产品的保障范围和您的投保需求相符时,您才能获得想要的保障。例如,寿险产品须关注有没有全残保障;重疾险产品须关注是否保障轻症、疾病种类数量多少,是否分组、赔付几次;是否有轻症、重疾豁免等功能;医疗险产品须关注是否报销门诊费用,是否包含放、化疗报销,如何续保;意外险产品须关注是否保障全残、猝死等。

要点二► 免责条款

免责条款又称“责任免除”,是指保险责任中被剔除的无法获得保障的情况,由于保险公司在这些情况下是不承担赔偿责任的,因此须格外关

注。例如,人寿保险一般不保障投保人故意杀害被保险人或被保险人自杀等导致的死亡;战争、军事冲突、暴乱等一般都不保障。

要点三► 重要日期

阅读保险条款时,对条款内的几个重要日期需要有所了解。

犹豫期:一般为10天或15天,投保人在犹豫期内可全额退保(保险公司仅扣除工本费),超过犹豫期退保有可能有损失。

观察期:也称等待期,主要存在于医疗险、重疾险、防癌险等健康险中,有30天、60天、90天、180天等不同规定。如被保险人在观察期内发生保险事故,保险公司不承担赔偿责任。如果保单生效后复效,一般会重新计算观察期。

保单生效日:保险公司核保通过并收到投保人交纳的保费后,与投保人约定保险开始生效的日期。

宽限期:如果购买期缴产品(即每年、每半年或每月定期缴费),保单一般有60天宽限期,投保人可在保单

应缴日后60天内交纳续期保费。如果宽限期内发生保险事故,保险公司仍会承担保险责任,但需客户补足保费。如果宽限期内投保人未交纳保费,保单将失效,失效期内,保险公司不承担保险责任。

要点四► 重要金额

购买保险时,不少人对保费比较敏感,因此会根据支出的多少来选择保险产品。但是,除了保费之外,对保额、现金价值等,消费者也应当有所了解。

保费是指投保人每年或一次性需要支付给保险公司的费用;保额指的是保险公司承担赔偿责任或给付保险金责任的限额,即投保人对保险标的的实际投保金额,也是保险公司收取保费的计算基础;现金价值是指保险合同单具有的价值,通常体现为解除合同时,根据精算原理计算的,由保险公司退还的那部分金额;免赔额是指保险公司不负责赔偿的额度,免赔额条款一般在财产险、医疗险和汽车保险中广泛使用。



要点五► 理赔给付

保险生效后,如果涉及理赔,就需要对理赔给付条款有一定认知。保险赔付时,对理赔比例、年龄、医院等都有一定区分。

区分年龄:对于包含身故保障的健康险来说,不同年龄段的身故风险赔付标准可能不一样。比如,很多保险产品有区分被保险人是在18周岁前身故还是18周岁后身故,赔付标准也有所不同。

区分医院:健康险产品有规定保险

公司认可的医院,一般都是二级及以上非营利性医院、二级及以上社办定点医院或保险公司认可的其他医院。

补偿原则:医疗险一般遵循补偿原则,投保人从各种途径获得的所有补偿或赔偿金额之和不得超过被保险人实际发生的医疗费用。

理赔比例:由于一款保险产品可能涉及多方面保障,需要关注各类保障的理赔比例,以及什么情况下保险合同终止。比如:重疾险中轻症、中症疾病的给付比例不一样,年金险中满期生存金和身故保险金一般仅给付一项。

民生银行泉州分行举办 战略客户银企交流专场

本报讯 为进一步深化公司业务营销体系改革,加速建立全面深入的银企合作关系,近日,中国民生银行泉州分行举办“以客为尊 绽放光芒”战略客户银企交流专场活动,40余位战略客户企业家代表应邀出席。厦门大学博士、副教授、硕士生导师丁长发围绕“我国宏观经济形势和企业面临的挑战”为出席人员进行精彩授课。

活动现场,民生银行泉州分行战略客户部总经理洪永锋就民生银行战略客户权益体系Vpac2.0及公司业务服务体系的改革方向和特点向企业代表进行宣讲。他表示,接下来,民生银行将推出“尊友、贵友、挚友、诚友、信友”五级权益体系,为公司客户提供更多专属专享极致体验。同时,民生银行泉州分行也将继续坚持“以客户为中心”“以市场为导向”,持续优化营销与组织体系,强化“一体化分层服务”,不断提升产品创新能力,为客户提供更加高效、便捷、贴心的金融服务。

据了解,本次战略客户银企交流专场活动,既是中国民生银行泉州分行与战略合作伙伴深入交流的良好契机,也是银企双方拓宽合作空间、推动共荣共赢的新起点。民生银行泉州分行将继续以金融“活水”滋润实体经济,与战略伙伴携手并进,共放光芒,为开创泉州经济高质量发展新局面贡献积极力量。



理财播报

银行理财量价齐跌

本报讯 在市场流动性宽松背景下,近期,银行理财继续呈现量价齐跌走势。

融360数字科技研究院监测数据显示,上个月,银行及理财公司发行的公募净值型理财产品数量为1743只,环比下降5.68%,同比下降32.62%。净值型理财产品单只产品募集金额增多、开放式产品增多、期限拉长,产品发行数量呈下降趋势。

同时,业绩比较基准也出现了小幅回落。上个月,人民币净值型理财产品平均业绩比较基准为4.01%,环比下降1BP,同比下降10BP。从近一年来净值型产品业绩比较基准走势来看,今年3月份之前业绩比较基准走势较为平稳,4月份之后整体呈下降趋势。融360数字科技研究院认为,在市场流动性宽松背景之下,固收类净值型理财产品业绩比较基准或进一步走低。

随着理财公司获批数量越来越多,其理财产品的发行情况颇受关注。数据显示,上个月,理财公司共发行577只公募理财产品(含母行迁移产品),环比增长19.71%,同比增长31.44%。同期,理财公司发行的人民币理财产品平均业绩比较基准为4.29%,环比上涨3BP。

兴业银行与跨境清算公司 签署战略合作协议

本报讯 近日,兴业银行与跨境清算公司签署战略合作协议。根据协议,双方将围绕跨境人民币在“一带一路”建设、产品创新、客户服务、人才培育和交流等领域开展全方位战略合作,实现优势互补、共赢发展。

跨境清算公司是接受中国人民银行监督、管理和指导的基础设施单位,负责人民币跨境支付系统(CIPS系统)的开发运行维护,持续致力于推动人民币国际化建设。

近年来,兴业银行积极参与“一带一路”,自由贸易区、人民币跨境清算体系建设,构建了国际化、多元化、线上化的跨境金融综合产品服务体系,在代理间参机接入CIPS系统、CISD推广应用、债券通业务市场拓展等多个领域位居市场前列,形成了独具特色的“跨境一站通”模式和品牌影响力。