FINANCING \

编辑_陈荣汉 唐淑红 校对_朱培玲 设计_柯伟仁 电话 0595-82003110

银行添火"双11"

淘货慎防金融陷阱

"趁着优惠力度大,我一口气买了很多家居建材,省了很多钱。""双11"预 售一开启,家住梅岭街道的陈先生便抢先买了不少电视机、沙发、灯具等产品, "房子装修到尾声,就差一些大件家电需要购买,综合商家优惠叠加平台跨店 满减活动及各银行的信用卡优惠,比平时优惠不少。"

消费者纷纷抢购,银行也积极"应战"。记者了解到,近期,多家银行推出 专属理财、信用卡优惠及支付满减等活动,以此吸引消费者,提振消费市场。 业内人士也提醒,网购狂欢节是消费纠纷和骗局频出的时间点,消费者购物时 应理性消费,认清促销规则,谨防套路;同时,妥善保管好个人重要信息,对陌 生号码、陌生链接、陌生账号提高警惕,做到不轻信、不透露、不转账。

银行花式助力购物节

"买啥不如买理财;'双11' 好'理'囤不停;'双11'理财狂 欢……"伴随"双11"购物节的 到来,不少金融机构也纷纷"蹭" 起热度,开启了一波理财产品的 营销小高潮,尤其是理财公司, 借此带来不少主打产品以此吸 引投资者。

例如,平安理财陆续发布 "买什么都不如买理财""买理财 买出生活的底气"等多期专题, 针对不同人群精选出各期限理 财产品;民生理财也适时推出精 选理财产品;不少基金公司也顺 势开启直播模式,推出消费行业 投资相关的直播话题。

值得注意的是,与往年相比, 当前各银行的节点营销已有所减 弱,主流依然是依靠信用卡等消 费属性较强的领域进行让利,各 种刷卡优惠活动较为常见。

例如,工商银行信用卡推出 "爱购惠民季 消费嘉年华"活 动,推出百万券包大礼,最高可 享3888元优惠;农业银行福建省 分行推出"惠购'双11'农情嘉年 华"活动,抢500元微信立减金, 1111元抢精品茅台、随机红包、5

折优惠券等爆款活动;建设银行 龙卡信用卡于10月20日开启 "支付宝11·11瓜分百亿积分"活 动,10月20日至11月11日,持 卡人在建行手机银行报名后,使 用龙卡信用卡通过支付宝消费 累计满2000元可获得综合积分 5万分奖励,限前20万名。

不少银行也与电商平台合 作,推出专属优惠活动。例如, 工商银行信用卡联合抖音、京 东、拼多多、苏宁等平台推出满减 优惠活动;浦发银行推出"66生 活"活动,通过支付宝、财付通、京 东、美团、拼多多、抖音等6大快捷 支付渠道支付享6倍积分,单渠 道每月最高获赠6万积分,单客 户每月最高获赠18万积分。

消费者需要注意的是,不少 银行在购物节到来之前,会调高 部分持卡人的临时提额,以此助 力消费者购物。但是,临时额度 并不能最低还款和分期,需要一 次性还清。如在到期还款日前未 及时归还账单最低还款,则会收 取滞纳金和利息,还会对个人信 用造成不良影响。购物潮过后, 消费者应注意临时额度的规则。

消费旺季更要增强防范意识

在"买买买"的同时,消费者 还应特别关注安全用卡、信息泄 露、防金融诈骗问题,防范意识 实。 不可松懈。

"购物节期间,商家一般会 通过发放优惠券或者红包的方 式让利于消费者,但不法分子也 会趁机通过虚拟红包等方式进 行诈骗。"业内人士介绍,持卡人 在消费的同时,还应当注意用卡 安全。一些不法分子会通过短 信等方式联系用户,以办理调额 等业务为由,骗取客户卡片信息 及个人信息;或者通过非法渠道 获取你的购物信息,冒充购物网 站的客服,以货品丢失、产品质 量问题或交易失败等理由,主动 提出退款,进而诱导你在虚假的 网页上填写自己的银行卡号、手 机号、验证码等信息,从而将你 信等发布兼职信息,招募人员进 银行卡内的钱转走。

付款码、验证码、银行卡密 码是极其重要的个人信息,在消 费过程中,持卡人应妥善保管好 个人身份信息、卡片密码、卡片 背面签名栏三位数及手机动态 验证码等信息。正规的网购退 款完全可以从交易平台退款到 提醒,寻找兼职要通过正规渠 原支付渠道,不需要跳开平台进道,不要相信"高报酬""高佣金" 行操作,并且正规网络商家办理 的兼职信息,更不要抱侥幸心理 退货退款无须事前支付费用,所 相信骗子的退款承诺,以免遭遇 以当接到自称是客服的电话,不 连环骗局。

理财课堂

要盲目轻信,一定要去官方平台 进行查询,或者联系卖家进行核

"双11"大促期间,各种优惠 促销信息也随之而来,其中还可 能包含诈骗分子发送的带有链 接的虚假优惠促销信息,该链接 包含木马病毒,尤其是页面跳转 到其他网页需要输入个人信息 才可以领到福利时,一定要立即 关闭。消费者收到不明链接时, 切勿随意点开,应先到官方平台 进行核实,对于异常低价的商品 要提高警惕,不点击、不扫描,以 免遭遇钓鱼网站和木马病毒。

"双11"期间,不法分子 充电商,以提高店铺销量、信誉 度、好评度为由,通过短视频平 台、招聘平台、短信网页广告、微 行网络兼职刷单,刷第一单时骗 子会以小额返利,等交易数额变 大后,骗子会以任务未完成、操 作不规范、系统卡单等各种理由 拒不退款,并诱导你继续刷联 单、刷大单,当你意识到被骗的 时候,骗子早已将你拉黑。在此

保险销售误导,你中招了吗?

诱导消费、强制搭售、套路营销……近年来,有关保险销售误导的

行为屡见报端。某些保险销售人员为提高销售业绩,在保险产品销售

过程中向消费者提供与实际不符或让人误解的信息,通过欺骗、隐瞒

或者诱导的方式,对保险产品的情况作引人误解的宣传或者说明,侵

害了保险消费者的合法权益。本期,我们通过一些经典案例,聊聊如



多家银行发力养老金融 如何看好自己的养老金

"内测个人养老金账户、推出养 老专区和养老专属理财……"近几个 月以来,银行机构动作频频,陆续发 力个人养老金业务。近日,财政部等 五部门联合发布《个人养老金实施办 法》,个人养老金业务再度成为市场 焦点,养老金融也有望迎来新的发展 机遇。对于个人而言,如何参加个人 养老金?资金怎么使用、投资?本期 我们一起关注。

银行发力个人养老金业务

银行在养老金融中扮演着重要角 色,除了前期推出养老储蓄、专属养老 理财等产品之外,如今,伴随着个人养 老金业务的逐步落地,银行机构也将 迎来全新领域的竞争。

记者了解到,继大行内测首批个 人养老金资金账户后,中信银行、兴业 银行、平安银行等银行机构于近期陆 续在手机银行App中推出个人养老金 专属板块。例如,平安银行在App内 设置了"养老专区",支持客户完成养 老金测算并生成报告。

根据新规,参加人参加个人养老 金,应当通过国家社会保险公共服务平 台、全国人力资源和社会保障政务服务 平台、电子社保卡、掌上12333APP等全 国统一线上服务入口或者商业银行渠 道,在信息平台开立个人养老金账户。 之后,选择一家符合规定的商业银行开 立或者指定本人唯一的个人养老金资 金账户(也可以通过其他符合规定的 个人养老金产品销售机构指定)。个 人养老金资金账户作为特殊专用资金 应当具备运作 账户,与个人养老金账户绑定,为参加 人提供资金缴存、缴费额度登记、个人 养老金产品投资、个人养老金支付、个 人所得税税款支付、资金与相关权益 信息查询等服务。

这也意味着,银行养老金融的比 金产品销售机构 拼,将在个人养老金业务上另辟"战 场"

当前,不少银行已率先响应,积 极布局。以农业银行为例,8日,农业 介超出其风险承受能力的个人

银行在其零售银行微信公众号表示, 农业银行可开立个人养老金资金账 户,实现用户缴存、投资、领取等。参 加人可以分别在中国农业银行微银 行、农行掌银、农行网点等多个渠道

中信银行则表示,该行于今年5 月率先在业内推出"幸福 + "养老账 本,实现了养老资产的归集展示,为 客户提供跨周期、跨平台、跨资产类 别的"养老账本"服务。目前,该行已 做好产品遴选与准备工作。

个人如何参加

个人养老金实行个人账户制,缴 费完全由参加人个人承担,自主选择 购买符合规定的储蓄存款、理财产品、 商业养老保险、公募基金等金融产品, 实行完全积累,按照国家有关规定享 受税收优惠政策。参加人应当是在中 国境内参加城镇职工基本养老保险或 者城乡居民基本养老保险的劳动者, 参加人每年缴纳个人养老金额度上限 为12000元,参加人每年缴费不得超过 该缴费额度上限

个人养老金资金账户里的资金, 可以自主选择购买符合规定的储蓄存 款、理财产品、商业养老保险、公募基 金等个人养老金产品。参加人可自 主决定个人养老金资金账户 资金购买个人养老金产 品的品种和金额。

根据要求,个 个人养老金 人养老金产品 安全、成熟稳 定、标的规 范、侧重长期 保值等基本特 征。个人养老 要以"销售适当性" 为原则,做好风险提 示,不得主动向参加人推

养老金产品。

基金产品方面,个人养老金制度 在试行阶段,个人养老金优先纳入符 合条件的养老目标基金;后续及时总 结经验,适时逐步纳入适合个人养老 金长期投资需求的其他基金。《暂行 规定》显示,个人养老金可以投资的 基金产品类型包括:最近4个季度末 规模不低于5000万元或者上一季度 末规模不低于2亿元的养老目标基 金;投资风格稳定、投资策略清晰、运 作合规稳健且适合个人养老金长期 投资的股票基金、混合基金、债券基 金、基金中基金和中国证监会规定的 其他基金。

基金销售机构方面,为确保个 人养老金基金销售业务的长期连续 性和安全稳定性,对基金销售机构 经营状况、财务指标、公司治理、内 控机制、合规管理等方面提出较高 要求。如在经营状况方面,《暂行规 定》显示,基金销售机构需要经营状 况良好,财务指标稳健,具备较强的 公募基金销售能力;最近4个季度 末股票基金和混合基金保有规模不 低于200亿元,其中,个人投资者持 有规模不低于50亿元。

晋江农商银行办理 泉州农信系统首笔 二手房"带押过户"业务

本报讯 "没想到不用结清原有贷款也能实 现二手房交易过户,替我解决了一个大难题,既节 约了成本又节省了时间,真的太感谢了。"日前,晋 江农商银行成功办理泉州农信系统首笔二手房"带 押过户"业务,首位受益者的先生欣喜地说道。

二手房"带押过户"业务即房贷没结清就能办 理过户交易,无须筹措资金提前归还贷款,缩短了 交易时间,优化了二手房交易流程,对二手房买卖 双方来说,可谓是一大便利。晋江农商银行相关 负责人表示,该行将继续以群众需求为导向,解决 百姓在不动产交易过程中的痛点难点,优化房贷 政策,加大信贷投放,不断提升不动产交易金融服

农行晋江支行 开展联学共建活动



本报讯 近日,农行晋江支行公司部党支部 携手国泰君安证券晋江世纪大道营业部党支部 以"共学二十大 奋进新征程"主题,结对开展党 建共建系列活动。

活动中,共建党支部举行第一次集中学习, 共同就党的二十大报告内容开展深入学习。双 方还参观了国泰君安党支部党建阵地和晋江农 行党员政治生活馆,在党旗下重温入党誓词,互 赠党建书籍,观看党建微视频,厚植红色情怀。 此次联学共建活动,进一步提升了双方党建工作 水平,加强片区银证之间的互动联系,共同推动 金融服务工作再上新台阶。

北银理财获批开业

本报讯 银行理财子公司又添新军。近日, 北京银保监局发布关于北银理财有限责任公司开 业的批复,同意北银理财有限责任公司开业。

北银理财有限责任公司注册资本为20亿元 人民币,全部由北京银行股份有限公司认缴并以 货币资金方式一次性足额缴纳,业务范围包括面 向不特定社会公众公开发行理财产品,对受托的 投资者财产进行投资和管理;面向合格投资者非 公开发行理财产品,对受托的投资者财产进行投 资和管理;理财顾问和咨询服务;经国务院银行业 监督管理机构批准的其他业务。

作为北京银行旗下的理财子公司,北银理财 于今年8月获批筹建,也是今年首家获批筹建的 银行理财子公司。此前,杭州银行、宁波银行、徽 商银行、南京银行、江苏银行、青岛银行、上海银行 等7家城商行旗下的理财子公司均已开业。

同时,该行持续压降老产品规模,防范存量 产品反弹,目前兴业银行老产品规模仅占理财整 体规模的1.6%,低于行业平均水平,取得阶段性 成效。值得一提的是,去年末,兴业银行同业专 属理财业务规模已经实现清零。根据普益标准 发布的银行理财能力综合排名,三季度兴银理财 综合理财能力排名第一,已连续20个季度位列

每只产品单独管理、单独建账、单独核算,未开展 或者参与具有滚动发行、集合运作、分离定价特征 的资金池业务。同时,理财托管业务已积极按照 监管要求整改到位,理财产品由托管机构进行核 算且定期提供报告,并由外部审计机构开展理财 产品审计。

兴银理财规模

本报讯 今年初以来,资管新规正式实施,理 财市场迎来全面净值化运行时代。近日,兴银理 财发布数据显示,截至9月末,兴业银行理财规模 达2.1万亿元,较年初增长17%,符合资管新规的 净值型产品占比超过98%,产品净值化进度位居 行业前列。

据介绍,兴银理财新发行的理财产品均实现

突破2万亿元

混淆概念 诱骗投保

何躲开保险销售误导的那些"坑"。

案例▶ 市民孙女士5年前带着2 万元到银行办理5年定期存款。到银 行办理存款时,柜台的工作人员告知 孙女士新推出一款新型的理财产品, 收益高于5年期定期存款利息,还额外 赠送保险。随后,孙女士办理了相关 手续。5年到期时,孙女士拿出存折保 单,才发现购买的是一份保险,并非理 财产品,且收益没有5年定期高。对 此,孙女士不认可,于是找购买产品的 银行理论,要求按照购买时五年同期 银行利息返还收益

解析▶ 该案例属于"以其他金融 产品的名义销售保险"的典型销售误 导行为。柜台人员以理财产品的名义 销售保险,有意混淆保险产品的经营 主体,套用"本金""存入""利息"等概

收益、国债收益等进行片面类比,使消 费者陷入"需用钱时可取回保费"等认 识误区

提醒▶ 保险消费者购买保险产 品时,要仔细了解产品信息,不要在未 充分了解保险条款的情况下签字,更不 能委托销售人员在内的其他人代为签 名,或代为抄录风险提示语句;同时,消 费者在购买金融产品时,应当了解投资 风险与投资收益成正比,不要盲目相信 推销人员"保本高收益"的承诺。

虚假宣传 片面介绍

年1月11日通过销售人员张某购买了 一份万能型保险,张某介绍年缴保费 6000元,缴费10年,10年到期可以拿到 12万元的收益,同时还有重大疾病保 障。于是李某办理了投保手续。数月 念,并将保险产品的利益与银行存款 后,李某的女儿发现母亲购买了保险产

品,通过阅读保险条款才知道并非张某 介绍的情况,此款产品保险期间是终 身,10年后领取不但没有12万元的收 益,连本金都会有亏损。后来查询发 现交的6000元还剩不到3000元,通过 客服了解到每次缴纳保费时还要收取 初始手续费,得知这些消息后李某非 常生气,找到张某理论,要求全额退还 保费

解析▶ 该案例属于保险销售人员 虚假宣传、片面介绍保险产品的销售误 导。销售人员张某虚假宣传保险产品, 混淆保险期间并对保单收益进行误导 性宣传,隐瞒了保险期间尚未届满时退 保可能会受损失的情况,以及未按照条 款向客户李某介绍万能保险费用扣除 的情况

提醒▶ 保险消费者在购买保险产 品时,应理性对待销售推荐行为,仔细 阅读产品销售文件,充分了解产品类型 及期限、所属机构、保障责任、风险情 案例▶ 保险消费者李某于2012 况、缴费情况等关键信息,认真评估产 品是否符合自身需求及风险承受能力, 切勿盲目签字确认。同时,消费者购买 保险后在接受保险公司回访时,可以要 求客服人员再次进行讲解,如对产品内 容不满,应在犹豫期内完成退保,避免 产生损失。

延伸阅读

如何防范保险销售误导行为?

0/0

00

险时,应当持有所在保险机构、 合法权益 保险专业中介机构核发的执业 证书。若销售人员不符合上述 条件,保险消费者应拒绝购买, 题,如不了解保险条款等,要及 并可拨打公司客服电话查询。

了解产品信息。保险消费 者在抄写风险提示及签字确认 前,应仔细阅读产品销售文件, 险产品保险期间超过一年的, 充分了解产品类型及期限、所 应在保险合同中约定不少于 属机构、保障责任、风险情况、 15个自然日的犹豫期,犹豫期 缴费情况等关键信息,认真评 自投保人收到保险单并书面签 估产品是否符合自身需求及风 收之日起计算。投保人在犹豫 险承受能力。在购买保险过程 期内可以无条件解除保险合 中如有疑问,可拨打公司客服 电话咨询。

程关键环节以现场同步录音录 退保,避免产生损失。

确认销售资质。根据相关 像方式予以记录。保险消费者 规定,保险销售从业人员销售保 应积极配合"双录",维护自身

认真对待回访。保险消费 者应根据实际情况回答回访问 时向保险公司咨询,切勿盲目 回答"清楚""明白""知道"等。

重视犹豫期权益。人身保 同,保险公司除扣除不超过10 元的成本费以外,应退还全部 积极配合"双录"。除电话 保费。建议保险消费者在犹豫 销售业务和互联网保险业务之 期内认真考虑所购买保险产品 外, 商业银行销售保险期间超 的险种、期间、保险责任等是否 过一年的人身保险产品,应在 符合自身需求,如对所购买保 取得消费者同意后,对销售过 险产品不满意,应在犹豫期内

本版由本报记者陈荣汉采写