

TOP理财 | 热点



购买理财产品被误导、产品收益率被夸大、遭遇乱收费……理财路上,不少投资者都会遇到种种尴尬。以后再遇到这些问题,千万不要“哑巴吃黄连”自认倒霉。近日,我国首部银行业消费者权益保护规定《银行业消费者权益保护工作指引》(下称《指引》)发布。这是我国首部专门针对银行业消费者权益保护而制定的法规。投资者一旦发生类似问题,便有了可维权的依据。 郑州晚报记者 倪子

银行业首个消费者权益保护规制发布 误导销售理财产品可控告

相关阅读
出现这八项规定就属违规

1.不得在营销产品和服务过程中以任何方式隐瞒风险、夸大收益;2.不得在格式合同和协议文本中出现误导、欺诈等侵害银行业消费者合法权益的条款;3.不得主动提供与银行业消费者风险承受能力不相符合的产品和服务;4.不得在未经银行业消费者授权或同意的情况下向第三方提供个人金融信息;5.不得向银行业消费者误导销售金融产品;6.不得随意增加收费项目或提高收费标准;7.不得无故拒绝银行业消费者合理的服务需求;8.不得在服务中对残疾人等特殊银行业消费者有歧视性行为。

市民声音 消费者有了“尚方宝剑”

王先生是一位标准的投资人,遇到新产品总爱“试水”。近年来遭遇N次被“忽悠”后,他再也不敢轻易出手了。

之前有媒体发布报告显示,超过三成的消费者经历过误导现象。有30%的消费者表示,银行在销售理财产品过程中未进行任何

风险提示;在银行代销的产品中,将保险(放心保)当做银行理财产品误导销售的比例达39.42%。

《指引》是我国首部专门针对银行业消费者权益保护而制定的法规。而在此之前,并没有针对金融消费者权益保护的基本立法,银监

会曾出台一些有关银行业产品和服务的监管制度,但都散落在各项监管制度之中,没有专门的规定。

该文件的出台,自然赢得了众多投资者的肯定。王先生表示:“以后,银行再也不能‘以实际签订的合同为准’搪塞我

了。” 据悉,此次公布的《指引》填补了国内银行业消费者权益保护制度方面的空白。《指引》针对银行服务制定了“八项禁止性规定”,其中五条是针对近期消费者反映比较集中的购买理财产品时被“忽悠”的问题。

行业解读 向积极预防和化解矛盾转型

日前,银监会相关负责人表示,早在2003年成立之初,银监会提出的四大监管目标中的两个,即“通过审慎有效的监管,保护广大存款人和消费者的利益”,以及“通过宣传教育和相关信息的披露,增进公众对现代金融的了解”,就与银行业消费者权益保护密切相关,银行业消费者

权益保护工作也一直是银行监管的重要内容。不过,以前有关消费者权益保护的规定散见于各部门规章中。

《指引》的出台,回应了广大人民群众对消费者权益保护规制缺失问题的关切,填补了国内银行业消费者权益保护制度方面的空白,是我国银行业消费者

权益保护领域的一项重要突破。

业内人士指出,长期以来,国际国内消费者权益保护工作更多侧重于消费者权益遭受侵害之后的维权工作,表现为消费纠纷的调查、调解和处置。由于没有通过体制机制建设来有效避免消费纠纷的发生,使得银行业消费者权益保护工

作长期处于被动状态,一方面给广大消费者造成伤害,另一方面也给银行业经营发展带来声誉风险。

《指引》体现了“预防为先、教育为主、依法维权、协调处置”的银行业消费者权益保护工作原则,是一种将消费者权益保护工作由被动解决纠纷向积极预防和化解矛盾转化的有益尝试。

兴业银行
INDUSTRIAL BANK CO., LTD.
郑州分行

夜市版理财 晚上买更赚钱

*仅限交易期间晚上18:00-24:00通过手机银行和网上银行购买
*比普通理财产品享有更高收益

产品名称	销售时间	期限	到期日	参考年化收益率
37期天天万利宝G款(夜市版)	9月17日-9月22日	45天	11月8日	5.45%
37期天天万利宝H款(夜市版)	9月17日-9月22日	90天	12月23日	5.55%
37期天天万利宝A款	9月17日-9月23日	36天	10月30日	5.2%,5.3% (30万以上)

详询95561



交通银行倾心打造高端客户服务品牌 沃德财富邀您体验专享全方位品质服务

“要不是交行贵宾室给预约的知名专家手术及时,现在看病这么难,没准一耽搁就成晚期啦,做交行的沃德客户,值!” 一个月前孙先生还和大多数人一样,认为银行无非就是个存取现金、偶尔汇笔款、缴水电费的场所,但最近大病初愈的孙先生彻底改变了这一看法。 郑州晚报记者 倪子 刘卫清 通讯员 李莉

资产日均超50万 可免费获得高端增值服务

8月初的一天上午,42岁的大学教授孙先生在体检中被发现患有“甲状腺右侧叶囊性回声”。之后,心情糟糕透顶的孙先生走进了“交通银行贵宾客户诊疗中心”,并向护士道出了自己的病情。“请问您是交通银行的沃德客户吗?”“是的。”“好的,接下来的事情交给我们吧!”就这样,预约专家确诊、办理入院手续、手术处理……一条龙的贴心服务省去了孙先生奔波之烦、煎熬之苦。现在,大病初愈的孙先生逢人就讲:“多亏发现得早,幸亏交通银行的沃德增值服务。”

据了解,沃德财富是交通银行传承百年底蕴,经验与科技完美结合,精心倾力打造的高端客户服务品牌。沃德财富以一对一、面对面、团队协作为服务方式,以全球视野和国际化智囊团队为支撑,以服务引领理财,实现客户与交通银行丰沃共享、厚德载富。只需要在一个季度里交行账户每日的资产总额(包括存款和金融产品)平均值在50万元以上,就能够成为“沃德”客户,免费享受以上权益。如果一段时间资金不足额,也只需要支付少量的账户管理费即可延续客户身份。

沃德财富客户 体验专享全方位品质服务

成为沃德财富的尊贵客户,可以得到专属的一对一、个性化专业理财咨询。
专享优先服务:客户可到交通银行全国范围内的专属沃德财富服务中心、专属沃德财富绿色通道直接办理业务,无需排队,方便快捷;享受个人贷款、个人存款证明、信用卡申领等业务的优先办理和审批,并可预约购买交通银行代理发行的债券、基金等,掌握理财最佳时机。
专享贵宾权益:交行为您度身安排了医疗保健、名车试驾、古玩鉴赏、金融理财等沙龙活动,并

根据您的需求不断扩展,让您以充电、保健、休闲、社交,尽享快乐节假日周末的闲暇时光。涉及18个行业近1200家联盟商户,为您提供全方位的增值服务。
专享的财富管理:交行的职责是为每一位有需求的沃德财富客户提供适合的解决方案,目标是为沃德财富客户创造价值,满足您的需求。
基础财富管理:交行会从满足您理财的基本需求着手,为您提供基本的存款、贷款和结算及保险服务,满足您的流动性和安全性的基本需求。
增值财富管理:交行会满足

您追求更多财富的需求,为您提供债券、基金、股票、黄金、集合理财计划、信托及各种金融衍生产品,提供理财顾问服务和综合理财服务,实现财富积累、财富保有及财富转移,对您一生的财富进行全面管理。
财富人生规划:交行还将为您进行全方位人生规划,通过为您提供财务分析、财务规划、投资顾问、资产管理等服务,以及医疗保健等增值服务,全面呵护您的心理健康、身体健康和财务健康,通过长期的管理使您达到生理、心理和财务上的最佳平衡,实现快乐幸福的人生目标。