



# 收益与风险成正比

本报记者 刘江华

近日,市民彭先生发现,他购买的中低风险净值型理财产品不但没有盈利,反而亏了好几百元。彭先生忍不住质问理财经理:“说好的低风险银行理财,怎么它就亏钱了?”理财经理表示,自今年1月1日起,“资管新规”正式实施,保本型理财产品退出历史舞台,理财产品的收益率究竟是多少,得由市场说了算,投资者应理性看待产品净值波动。

## 了解自身风险承受能力

对投资者来说,清楚地认识自身的风险承受能力非常重要。被评定为中低风险评级的理财产品出现亏本,给用“保本心态”购买净值型理财产品的投资者上了一课。据了解,为了避免投资者购买超出自己风险承受能力的理财产品,金融消费者在购买各类理财产品之前,都需要填写风险评估问卷。在各类理财产品中,银行

理财的风险评级最为严格,要求投资者在首次购买前必须到线下网点填写风险评估问卷,而且只能购买相应风险等级或更低风险等级的银行理财产品。

银行理财产品的风险等级分为R1到R5级,与本金保障、收益高低密切相关。R1是低风险,主要指国债、存款等,本金几乎不会受影响。彭先生购买的是R2中低风险,收益相对来说比R1高,但本金存在亏损的可能。总体来说,R1和R2风险较低,适合低风险人群。R3以上,等级越高,收益越高,亏损的可能就越大。按照风险承受能力由低到高排序,投资者评级也分5级,分别为谨慎型、稳健型、平衡型、进取型、激进型。

“投资者应严格如实填写风险评估问卷,千万不要为了买到收益更高的理财产品而填写虚假的信息,由此造成的理财本金及收益未达到预期的风险,将由投资者本人承担。”我市一家国有大行的理财经

理如是说。

## 理性看待产品收益波动

业内人士提醒,短期净值波动对理财产品长期实际收益的影响有限,净值型理财产品的暂时“缩水”并不意味着产品到期时的实质性亏损。投资者应理性看待市场波动,坚持长期投资、动态调整,最好不要因承受不了市场波动而选择中途止损“割肉”。

投资者在购买理财产品前,要准确了解理财产品的风险,理性看待可能出现的收益波动,对自身风险承受能力应有明确的认知。投资者若完全不能承受任何市场风险,可以选择大额存单、国债等存款类产品;如果风险偏好较低,可选择投资固定收益类理财产品;若风险偏好较高,则可选择投资股票等市场权益类理财产品。

## 财经观察

### 信用卡营销 借势“冰墩墩”

北京冬奥会已经圆满落幕,但吉祥物“冰墩墩”仍热度不减。不少银行理财经理纷纷活跃起来,借“冰墩墩”热点向新老客户推荐起以冬奥会为主题的信用卡产品。

“不用排队、无需等待,扫码办卡实现‘冰墩墩’自由,小伙伴们赶紧行动起来吧!”建行大同分行的理财经理在朋友圈发布消息,推销该行信用卡产品。据介绍,即日起至6月30日,新客户成功办理建行“冬奥信用卡+全球支付卡”,核卡60天内消费3笔且满488元,即可享受25厘米“冰墩墩”玩偶包邮到家服务。

记者了解到,除建设银行外,中国银行、农业银行、民生银行等均推出了冬奥主题信用卡,持卡人满足相应条件,即有机会获赠2022年冬奥会吉祥物玩偶、抱枕等礼品。例如,持有中国银行冬奥会主题信用卡的客户,在卡片激活后,连续3个自然月完成每月消费1笔满199元,即有机会获赠冬奥会官方吉祥物手办一套。持有农业银行冬奥会主题信用卡的新客户首刷卡片即可获得一次抽奖机会,于首刷月可参与抽取冬奥会吉祥物玩偶、抱枕等礼品。民生银行持卡客户在核卡后的前3个月内,绑定微信或支付宝连续3个月交易,每月满3笔不限金额,就可以选择冬奥会吉祥物的礼盒套装。

业内人士提醒,如果客户本身没有办理信用卡的需求,完全是冲着礼品去的,那就需要详细了解相应规则,如名额限制、消费达标条件等内容。此外,部分银行的活动有日期限制,持卡人还要留意,如果持卡消费时间晚于活动截止时间,可能很难得到心仪的礼品。本质上来说,推出冬奥会周边产品和专属优惠,是银行的获客营销方式之一,消费者还是应该基于自身消费需求,谨慎办理信用卡。

(培烨)

## 建行动态

### 建行大同分行 开展专题警示教育

本报讯 近日,建行大同分行开展了非职务违法犯罪专题警示教育,提醒全行员工按规矩做事。

该行要求,全体干部员工要以案为戒,深刻吸取案例教训,不要因一步走错、一念之差而身陷囹圄;要筑牢思想防线,不为蝇头小利所动,不为三斗米折腰;要养成良好的学习习惯,严防“无知无畏”现象发生,营造积极向上的学习工作氛围。

(培烨 雪峰)

### 建行大同分行团委 召开青年员工系列座谈会

本报讯 近日,建行大同分行团委联合各条线部门、基层网点,开展“‘团’聚青年争先锋,‘青’尽全力战旺季”系列活动。

该行先后组织开展“授课+实战”旺季沉浸式课堂、“线上+线下”旺季青年员工建议收集活动,为该行2022年“兴建旺季”首季综合金融服务活动凝聚青年力量。本期活动采取“座谈+交流”的方式,邀请行级领导、相关部门负责人与青年员工面对面交流。

(丽华 雪峰)

### 建行大同分行 切实关爱员工生活

本报讯 3月16日,建行大同分行领导及相关部门负责人前往建行左云支行,考察员工宿舍及网点机房改造修缮情况,认真落实“关爱员工十件事”。

通过配备空调、电视、热水器等家用电器,员工宿舍的居住环境有了极大改善,员工满意度也大幅提升。在网点机房,一行人认真检查了机房线路规划和铺设,要求消除安全隐患,为用电安全、用网安全打好基础。

(培烨 王晓莹)

### 建行云汽支行 开展主题宣传活动

本报讯 为切实维护金融消费者合法权益,建行云汽支行抽调员工组成宣讲小分队,开展主题宣传活动,扎实做好金融知识普及工作。

活动期间,宣讲小分队在社区设置了金融服务台,向社区居民、过往行人介绍金融知识,并通过有奖问答的方式加强互动交流。同时,宣讲小分队积极走访周边商户,推广建行零费率商户收款码。

(培烨 雪峰 晓甜)

### 建行大同分行 组织员工参加培训会

本报讯 近日,建行大同分行积极组织员工参加网络金融培训会,为推动网络金融业务发展打好基础。

培训期间,该行参训人员按时准点签到,积极主动学习,认真做好笔记,形成了浓厚的学习氛围。下一步,该行将继续落实培训课程要求,安排辖内网点相关人员进行培训学习,让员工发挥所学,真正做到学以致用。

(培烨 雪峰)

### 建行大同分行 全面推进网金业务发展

本报讯 近日,建行大同分行网络金融部召开网金专管员业务培训会,推进网金业务持续发展。

会上,相关工作人员认真解读了上级行下发的考核标准,详细介绍了各类专项活动的具体操作流程、客户参与方式、优惠领取入口等内容。会议要求,全行上下要以旺季营销各项活动为抓手,充分利用电子银行多样化的线上功能,切实提升客户体验。

(江华 雪峰)

善建者行  
成其久远

### 建行大同分行 宣传活动聚焦老年群体

本报讯 近日,建行大同分行将宣传活动与金融服务适老化相结合,以实际行动打造有“温度”的银行。

活动中,该行员工有的指导老年客户操作手机银行,助力老年人共享数字金融;有的发放宣传折页,提醒老年人警惕电信诈骗、养老骗局等非法金融活动。接下来,该行会进一步做实做细金融服务,切实提升老年人在日常金融服务中的获得感和满意度。

(培烨 雪峰 武苗苗)

### 建行广灵支行 上线运行“数字房产平台”

本报讯 日前,建行广灵支行成功上线运行“数字房产平台”,实现网签备案及资金监管业务的线上办理。

据介绍,为提升速度和效率,该行员工放弃周末休息时间,将不动产中心、开发商企业相关人员统一集中到支行,一边整理录入数据,一边开展实操培训,取得了良好效果。该行将以上线运行“数字房产平台”为契机,深挖溢出效应,反哺传统业务。

(培烨 于培德)