

近日,国家金融监督管理总局就《银行保险机构资产管理产品信息披露管理办法(征求意见稿)》(以下简称《办法》)向社会公开征求意见。该《办法》针对当前理财产品信息披露,特别是业绩比较基准展示混乱现象,提出了多项规范要求,旨在保护投资者权益。

记者调查发现,市场上理财产品业绩指标展示方式五花八门,普通投资者对收益率的理解普遍存在误区。



理财产品业绩展示乱象将终结 投资者切勿轻信“过往业绩”

本报记者 李冬梅

业绩展示五花八门 投资者认知存偏差

日前,记者在走访中发现,不同银行、不同理财产品在业绩展示上差异明显。有的理财产品仅展示一个固定数值的业绩比较基准;有的则展示一个宽泛区间,如某款PR2理财产品,其业绩比较基准显示为1.70%~2.70%;还有一部分理财产品同时展示近1个月、近3个月、近1年等多个阶段的年化收益率。信息繁杂,令普通投资者难以把握重点。

记者随机采访中,多数投资者坦言对“业绩比较基准”“年化收益率”等术语概念模糊,普遍存在将展示的收益率数字默认为到期可获实际收益的严重误区。“我一直以为理财产品的收益率就是到期能拿到的收益,从来没注意过什么业绩比较基准和风险提示。”市民张女士的说法颇具代表性。

对此,有银行理财经理明确指出:“业绩比较基准不代表产品的最终实际收益。业绩比较基准只是一个预期收益的参考

值,实际收益受市场波动影响,可能低于基准,也可能高于基准,甚至存在本金损失风险。即便是区间型基准,实际结果也可能超出该区间。”

针对当前业绩比较基准设置和展示的随意性,《办法》提出了严格约束。《办法》中明确了产品管理人原则上不得调整业绩比较基准。若因投资策略、投资范围重大变化确需调整,要严格走内部审批流程,及时披露调整情况及理由,且在定期报告等中披露历次调整情况。

过往业绩勿轻信 风险意识不可缺

业内人士指出,对于理财产品的业绩展示,投资者存在两大误区:一是将业绩比较基准误解为实际收益,忽视产品说明书中“不保本”“收益波动”“净值可能下跌”等关键风险提示;二是盲目轻信“过往高收益”,尤其容易被短期亮眼的历史业绩吸引,严重低估市场波动可能导致净值回撤甚至本金损失的风险。

业内人士强调,投资者在购买理财产品时,不应只关注收益率数字,还需学会看历史收益表现,了解产品投资策略、风险等级等因素。“投资者要树立正确的投资观念,认识到理财产品不再是保本保收益的产品,收益与风险并存。”在购买理财产品前,投资者应仔细阅读产品说明书,了解产品的投资范围、投资比例、风险等级等关键信息。同时,要关注产品的历史业绩表现,尤其是在市场波动较大时期的业绩表现,以此判断产品的抗风险能力。同时,投资者还需清晰认知自身的风险承受能力和资金流动性需求,选择与之相匹配风险等级的产品。

随着《办法》的征求意见稿和后续落地实施,理财产品业绩展示乱象有望得到有效整治,投资者权益将得到更好保护。面对复杂的理财市场,投资者也需尽快转变投资理念,提升金融素养和风险辨识能力,学会进行独立、审慎的投资决策,方能在市场波动中追求资产的长期稳健增值。

财经科普

投资基金 填风险测评切忌“走过场”

近期,随着基金市场活跃度提升,投资者因随意填写或长期未更新风险测评导致亏损的现象明显增多。业内人士提醒,风险测评是投资基金的“安全锁”,切不可随意应付。

市民张先生年初首次购买基金时,为图省事,随意填写了风险测评问卷,系统据此将其风险承受能力判定为“激进型”。随后,他多次跟随市场热点购买高风险股票型基金。然而,市场波动导致其持有的基金净值大幅缩水,损失超过本金的30%。“当时觉得风险测评只是走过场,没想到会影响这么大,现在后悔莫及。”张先生坦言。类似张先生的遭遇不在少数。

“风险测评是帮助投资者了解自身风险承受能力,匹配合适投资产品的关键环节,绝非‘走过场’。”业内人士指出,投资者风险偏好、财务状况等并非一成不变。当这些因素发生显著变化时,应及时更新风险测评结果。若风险测评结果为“保守型”的投资者,却大量配置高风险基金,一旦市场出现剧烈波动,极易造成超出承受范围的损失。

监管部门明确要求,基金销售机构必须严格落实适当性管理义务,通过风险测评将合适的产品销售给合适的投资者。同时提醒广大投资者,务必如实填写风险测评问卷,并根据自身情况变化定期更新,树立理性投资理念,避免因忽视风险测评而遭受不必要的损失。(芳菲)



建行大同分行:金融有温度 服务进万家

本报讯 连日来,建行大同分行积极组织辖内网点“张富清金融服务队”开展形式多样的服务活动,将张富清服务精神融入日常,把金融关怀与专业服务送至劳动者身边、社区街道和特殊群体家中,以实际行动践行国有大行的社会责任。

近日,该行充分发挥“劳动者港湾”品牌优势,“张富清金融服务队”深入周边街道、商铺,为环卫工人、快递员等户外劳动者送上饮用水等防暑降温物资,为炎炎烈日下辛苦工作的他们送去清凉与关怀,让

“劳动者港湾”成为户外工作者的温馨驿站。

在提供暖心服务的同时,将金融知识普及宣传同步推进。服务队成员深入社区、街道,向过往群众普及反诈骗、防范非法集资等金融知识及相关法规。他们通过通俗易懂的语言和生动案例,将专业复杂的金融术语转化为易于理解的常识,有效提升了群众识别与防范金融风险能力,筑牢了金融安全防线。

同时,针对行动不便等有特殊需求的

客户,“张富清金融服务队”主动延伸服务触角,提供上门服务,切实解决客户实际困难,将“有温度”的金融服务送到家。在网点内,该行精心设置了金融宣传专区,安排专人办理业务的客户进行讲解,耐心答疑解惑,营造了浓厚的金融知识学习氛围。建行大同分行表示,未来将持续传承发扬张富清精神,以客户需求为导向,不断创新服务形式,提升服务质量,用暖心、贴心、专业的服务,展现国有大行的责任与担当,为社会发展贡献金融力量。(芳菲 赵海楠)

建行御东支行:成功拦截电信诈骗 守护客户“钱袋子”

本报讯 近日,建行御东支行工作人员凭借高度的警觉性与专业素养,成功拦截一起针对老年客户的电信诈骗案件,为客户避免了20万元的经济损失。

事发当天,一位神色焦急的老年客户来到建行御东支行,要求办理一笔20万元转账业务。客服经理在接待过程中,察觉到客户情绪异常且对转账用途表述不清,立即提高警惕,并通知大堂经理和营运主管介入处理。

经了解,客户接到自称“医保局”人员的

电话,声称其医保卡涉嫌违规使用,需立即转账20万元至“安全账户”自证清白。凭借丰富的反诈经验,大堂经理立即判断这是一起典型的“冒充政府机关人员”的骗局。他随即对客户引导至“反诈宣传角”,为其分析此事件的疑点,提醒其加强防范。与此同时,营运主管协助客户通过官方渠道核查医保卡使用记录。经确认,客户医保卡状态正常,无任何违规记录。在工作人员的解释下,客户恍然大悟,意识到自己险些落入骗子的圈套。随后,工作人员协助客户致电

其子女说明情况,家属表示深深的感谢。为确保资金安全,客户最终将20万元资金转为该行定期存款。

此次事件中,建行御东支行以“风险拦截有速度、科普教育有深度、客户关怀有温度”为准则,展现了银行业在打击电信诈骗、守护群众“钱袋子”中的关键作用。该支行相关负责人表示,未来将持续强化员工反诈培训,深化公众宣传教育,以更专业的服务和更有力的举措,筑牢金融安全防线,践行“以客户为中心”的服务承诺。(芳菲 曾雪琳)

金融热线

我的理财我做主

欢迎您来信或拨打

18635299919

生活中,您不可避免地会到银行、保险公司、证券公司等金融机构办理业务。那么,您是满意而归?还是扫兴而去?如果您在金融机构中办理业务时遭遇侵权,或涉及服务缺陷,或落入误导陷阱,或碰到霸王条款等情况,都可以向本刊反映。亦或,您对这些金融单位有什么意见或建议,也请您告诉我们。我们将会扬行业之正气,贬行业之时弊,将您的声音传递给相关单位和部门,并诉诸报端……

您可以发短信或打电话至18635299919,也可将邮件发至dtrbjzk1@163.com。