

9月1日起正式施行的《银行保险机构资产管理产品信息披露管理办法》堵住了以往信息不对称、基准随意调整的漏洞，让理财业绩评判标准、底层资产、风险信息更加清晰可查，在提升行业合规性的同时，也抬高了普通投资者的理解门槛。

银行理财市场 信批更规范 投资更透明

本报记者 刘江华



风险提示

这类“旅游”风险大

记者从有关部门了解到，近期，社会上出现通过虚假宣传“保单客户专享旅游补贴”“保险公司免费旅游”“保险理财客户专享”等诱导消费者参加不正规旅游团的现象，侵害了消费者合法权益，严重扰乱旅游市场秩序。为此，金融监管总局、文化和旅游部发布风险提示，提醒广大消费者选择正规旅行社组织的旅游团出游，保护人身安全和财产安全。

低价噱头诱导

以“免费出游”“专属福利”“专项补贴”等超低价格、零费用为噱头吸引消费者，报价远低于正常出行成本。口头承诺无额外花销，实则刻意隐瞒费用详情，不向消费者披露具体安排，中途随意加价、变更行程。

签约流程违规

规避使用正规团队旅游合同示范文本，仅以口头承诺、简易协议、个人承诺书代替正式文本，合同要素缺失、权责模糊，极易引发后续履约纠纷和权益受损问题。

主体资质虚假

一些不具备旅行社业务经营资质、无出境旅游经营许可的个人，利用消费者对保险公司的信任，谎称保险公司组织旅游团。吸引消费者参团后，未规范签订委托合同，违规委托他人或旅行社带团。随行服务人员资质不齐全、执业不规范。

行程暗藏陷阱

行程中通过道德绑架、言语威胁、人身侮辱、锁车闭门、扣留证件、拒发房卡餐卡、“停团”“甩团”等方式，强迫或变相强迫消费者购物。部分购物店假冒“免税店”或景区景点，兜售价格虚高、品质不符的珠宝、保健品等商品，消费者可能被诱导购买高价低质商品，遭受经济损失。

(培烨)

信息披露更加细化全面

“之前，各家银行理财产品信息披露内容五花八门，发布渠道也不统一，我们在购买产品作比较时很不方便。”在云冈区工作的投资者赵磊告诉记者，“现在有了明确要求，在中国理财网就能找到所有产品的信息，而且底层资产、过往业绩等披露得更完整，便于对比，我也能清楚知道钱去了哪里。”

按照《办法》要求，各家理财机构近期密集修订产品说明书、风险揭示书等文件，规范定期报告披露内容，进一步强化对投资者合法权益的保护。例如，有机构在产品说明书中增加“理财产品说明书关键要素表”，并删除原有“理财计划要素表”。“理财产品说明书关键要素表”包含理财产品基本信息、交易规则、产品性质与类型、产品期限、产品费用、业绩比较基准、投资范围与策略及其他关键要素。

同时，风险提示也更加具象化、鲜明化。不少机构按产品特性细分市场风险、流动性风险、净值波动风险等场景，重点风险突出展示、清晰易懂。

业绩比较基准公式化

为落实《办法》要求，8月以来，交银理财、农银理财、建信理财等多家机构陆续发布公告，把固定数值、区间型业绩比较基准改为指数挂钩模式。记者梳理公告发现，多数理财子公司选择了公式化披露的整改路径——以往产品页面直接展示2.5%~3.2%这类年化收益区间，如今替换为由债券指数、存款利率按权重组成的计算公式，如中债-综合财富(1年以下)指数收益率×55.00%+中国人民银行公布的同期7天通知存款利率×45.00%。

过去，部分机构将业绩比较基准作为营销工具，产品收益承压时下调、市场行情较好时上调，甚至存在产品表现较好时突出展示、表现不佳时弱化披露等问题，这既容易造成信息不对称，也会让投资者将业绩比较基准误解为承诺收益。此轮调整后，公式化基准相当于给业绩比较基准安装了一个随市场变化的“调节器”——当债券收益率、存款利率或权益市场发生变化时，基准可跟随相关指数自动调整，银行理财机构不用频繁修改固定数字。

既要看得清也要看得懂

在信息披露朝着专业化、规范化、标准化迈进的同时，理解门槛也在一定程度上提升，普通投资者“看不懂”的烦恼随之而来。

业内人士建议，对于普通投资者而言，选购理财产品要破除“业绩比较基准等于预期收益”的固有误区，建立全新的产品评估框架——一是参考多周期历史业绩，通过近1个月、3个月、6个月、12个月年化收益率识别产品风险收益特征；二是重视最大回撤、回撤修复时间等风险指标，以此评估自身波动承受能力；三是厘清底层资产配置结构，看清资金投向与各类资产配置；四是关注费率结构，各项费用会直接影响实际到手收益；五是重视“是否跑赢业绩比较基准”的相对评价，结合对比图表、定期报告，客观判断管理人的投资能力。

同时，银行理财机构也要做好专业指标“翻译”工作，通过资产配置图示、收益曲线对比、情景测算等方式，帮助投资者理解不同指数、权重所代表的风险，在合规前提下，将复杂公式转化为投资者易懂的语言。



千枚硬币换纸币 贴心服务赢好评

日前，一对年迈的夫妇提着沉甸甸的三个布袋来到建行云州支行，打算将家中积攒多年的千枚硬币兑换成纸币。老两口表示，这些硬币日积月累存放已久，他们去了很多银行都没能顺利兑换，只能抱着试一试的想法来建行网点寻求帮助。

硬币清点工作量大、耗时较长，为了不影

响其他客户正常办理业务，建行云州支行迅速调配资源，临时增开服务窗口，增派多名工作人员协同开展清点工作。面对数量繁多的硬币，建行员工始终耐心细致，不推诿、不嫌烦，大家分工协作，有条不紊地对硬币进行分拣、清点、整理、核验，确保金额准确无误，最终顺利完成了1300余枚1元、400余枚5角、200余枚1角硬币的清点核验。两位老人拿着兑换到的纸币连连道

谢，称赞建行的服务细致又暖心。

小事见初心，服务显担当。此次硬币兑换业务是建行云州支行践行“以客户为中心”服务理念的生

(培煜 袁玮)

金融知识进乡村 守护百姓“钱袋子”

为切实提升村民的金融风险防范意识，净化乡村金融消费环境，建行浑源支行青年员工走进乡村街巷，开展金融知识普及宣传活动，把便民金融服务送到村民家门口。

活动现场，宣传人员结合村民日常金融需求，围绕防范电信网络诈骗、识别非法集资、保护个人征信、理性投资理财、银行

卡安全使用等重点内容，发放宣传折页，现场答疑解惑，用通俗易懂的方言把专业的金融知识讲清楚、说明白，引导村民自觉远离金融风险，树立理性消费理念。

针对老年群体风险防范意识薄弱这一特点，工作人员重点讲解养老诈骗的常见套路，揭露网络金融骗局、虚假理财陷阱，提醒老年村民切勿轻信陌生电话与高额回

报，守护好个人存款，遇到可疑情况及时与家人、银行沟通，守牢自身财产安全防线。

建行浑源支行将以此次进村宣传为契机，持续深耕乡村金融宣教工作，常态化开展下沉式宣传，切实增强村民的金融素养、风险识别能力和理性消费意识，有效净化乡村网络金融环境，筑牢基层金融安全防线。

(培烨 王可)

情系桑榆办实事 金融敬老显担当

为持续优化“劳动者港湾”运营管理，精准对接老年客户群体的多元需求，建行大同分行主动谋划、多措并举，以精细化部署推动网点适老服务迭代升级，让便民惠民服务落到实处，让金融服务更有温度、更接地气。

完善设施强根基，筑牢“港湾”服务保障。该行统筹部署全辖网点，对照“劳动者港湾”服务资源配置清单逐项排查，确保服务设施配备齐全、功能正常、标识醒目。对高频使用设备，定期重检，发现故障及时维修或更换；对易损耗物品，及时足额补充，

避免断供。营业期间严格落实“一日三巡查”机制，全方位保障“港湾”各项服务正常运转，为客户提供稳定可靠的便民支撑。

打造标杆树典范，升级银发服务体验。该行聚焦老年客户金融服务需求，择优选定建行云汽支行打造“养老金融特色网点”，以高标准推进适老化服务建设。网点严格按照“24+6+8”分层配置标准，配齐配全42种必配设施及服务物品，从细节处优化老年客户到店流程，切实为银发群体营造便捷、舒适、暖心的服务环境，以标杆引领全辖适老服务质量整体提升。

丰富活动传温情，延伸惠民服务触角。该行紧扣冬至、元旦等重要时点，组织辖内网点开展“冬日送温暖”系列惠民活动，传递金融暖意。同时聚焦环卫工人、外卖骑手、快递员等户外劳动者群体，在网点“劳动者港湾”设立暖心补给站，为户外工作者送上贴心关怀，让“劳动者港湾”真正成为传递温暖、连接民心的重要纽带。

下一步，建行大同分行将持续深耕“劳动者港湾”建设，迭代优化适老服务举措，用暖心服务传递国有大行温度，让金融惠民之花常开常艳。(培煜 王雅楠)



欢迎您发短信或拨打

13603528808

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，砭行业之时弊，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13603528808，也可将邮件发至dtrbjzk1@163.com。