



漫画 俞晓翔

## 参与

新银行网点服务  
调查结果近期揭晓

目前,快报《第1金融街》组织的“南京新银行网点金融服务大调查”仍在火热进行,快报读者和都市圈网网友提交的问卷已经突破了300份。上周开始,本报记者已经开始走访参与考评的10家银行网点,实地体验其金融服务质量。最终将结合读者提交的问卷调查结果,正式推出“南京新银行网点金融服务考评报告”。

本次调查主要针对近两年新进入南京的银行展开,重点考察银行服务环境和服务品质。目前,调查仍在继续,读者可以登录<http://votes.dsqq.cn/new-bank/index.php>填写问卷,也可以通过互动热线84783615、84783629与《第1金融街》编辑部联系,反映自己对南京各金融机构的意见和建议。

快报记者 刘果

## 互动

民生银行  
“龙舟竞渡”迎端午

端午节又称“龙舟节”。古有诗云:“三通鼓响彩旗开,六龙竞飞水面来。桨起桨落千层浪,龙舟四围一片白。战鼓渐急标渐近,两岸人声并喊声。七八九旬与幼儿,百人万人声沸腾。”

除了品粽子、挂香囊的习俗外,赛龙舟也是端午节的主要习俗。民生银行在端午节来临之际,组织贵宾客户举办“首届民生银行贵宾客户龙舟大赛”,活动邀请100位贵宾客户组成5支参赛队伍,并安排专业赛龙舟的人员介绍赛龙舟的规则及指导客户参赛的注意事项。现场还安排了SNOOPY真人玩偶巡游活动,凡到场观赛的客户均可与SNOOPY合影留念,更有美国原版SNOOPY公仔等精美好礼相送。

6月4日14:00-16:00,聚集玄武湖畔的南京市水上运动会学校,我们诚邀您共度不一样的端午节。活动详询各支行网点。



## 南京新银行网点服务调查跟踪报道之三

## 70岁老人买基“伤不起”

5月中旬起,快报《第1金融街》针对近两年新进南京商业银行的网点金融服务进行了一次调查,并邀请市民参与评分。活动启动以来,市民反响强烈。其中读者孙先生通过互动热线反映,自己近日将24000元的定存储蓄提前取出,在某商业银行购买了一只基金,结果只有8000多元申购成功,这期间工作人员并未履行告知与提醒的义务。

【事件】  
2.4万定存买基金“被骗”

随着股市几次冲击3000点后再度打压回落,保本型基金已成为今年吸金能力最强的品种。目前成立的10只保本基金中,9只已披露募集规模的合计达225.74亿元,且屡创热销现象。70多岁的孙先生就是看准这一行情才追逐保本基金的。

上月17日,孙先生在西堤国际附近的苏果超市买东西时接到一张传单,上面写着“银行5月18日起代销富国天盈分级债券型证券投资基金,仅此一天,年化收益率4.55%,保本保息!半年可赎回,10000元起售,无认购费,额度有限……”孙先生按照传单上的电话号码打过去咨询,当即决定把4月底刚存入银行3个月定存的24000元钱全部取出,购买这只基金。

18日一大早,孙先生就已经在该银行江东中路上的营业厅门口排队了,并第一个办理申购基金手续。为了给自己吃颗定心丸,孙先生专门拿着那张宣传单向当日上午接待他们的一位客户经理核实他心中的两个疑问:一是这款产品确实是保本保息吗?二是10000元起售,有没有递增额度限制,24000元是否全部买得起来?而他得到的答复都是“是”。这下孙先生放了心,接近当日中午12点才办好相关业务。

过了两天,他让子女上网查询时发现,自己的基金账户上只有8000多元,其他的钱还呆在北京银行的账户里。打电话咨询后才知道,因额度有限,这款基金申购比例只有34.08%。孙先生顿时感觉“被骗了”。

【调查】  
银行称销售过程未违规

5月26日上午,记者陪同孙先生来到了该银行网点。面对孙先生的质疑,银行方面未找到当初为孙先生办理业务的工作人员,声称当日繁忙,临时调了不少其他部门的人员在大厅帮忙,弄不清楚究竟是谁接待孙先生的。

孙先生质疑,从前期电话咨询到当日基金申购成功,其间没有任何一个工作人员提醒他,这款基金究竟是什么产品,更没提到申购比例的问题,许多单子都是工作人员填好后要求他在指定地方签字完成的。同时,自己当日第一个排队,结果几乎是最后一个办理手续的,这也反映工作人员服务规范上有问题。而据记者了解,对于新客户,银行在代销基金产品时,首先应当了解客户需求后,帮助客户评估分析承受能力,然后向客户详细介绍产品,包括产品特点、投资方式、风险点等。在客户认可后方开户、填表、签字。对此,银行工作人员表示,他们代销基金肯定是按规范操作的,只是由于当日人太多,可能现场比较乱。

最后,银行方面承认,作为在南京的第一家分行,工作人员比较年轻,在产品销售中可能存在解释不清的问题。因此,他们向孙先生表示了道歉,并根据孙先生将3个月定存的资金购买富国天盈分级债券型证券投资基金中所产生的损失给予补偿。

对于这一处理结果,孙先生表示基本满意。他表示:“我气就在根本没人和我说过这只基金是怎么回事,只要他们认识到失误,提高服务质量就行。”

【提醒】  
购基金常见陷阱要提防

事实上,在《第1金融街》接到的读者热线中,反映新银行网点工作人员服务不够专业、不够规范的情况并不少见。即使放到整个金融市场看,基金销售中的忽悠现象仍是个普遍现象。为了提高投资者的自我防范意识,下面罗列几种比较常见的基金买卖中的陷阱及误区:

第一,过分强调历史业绩和排名。有些银行向客户推荐基金时,喜欢强调该基金之前的业绩和排名。事实上,如果投资者仔细留意近两年基金排行榜就会发现,每只基金在榜中都只会各领风骚一段时间。基金产品的业绩(特别是股票型基金),与基础市场有着非常密切的联系,选择了这类靠热点上位的基金,当市场出现变化导致排名下降时,投资者可能就会遭受损失。

第二,基金定投最好。基金定投仅是一种简单的储蓄手段,把现有的一大笔钱去做定投就没意思了。同时,基金定投的时间应该足够长,能跨越一个证券市场的大周期是最好的,只做一年甚至几个月意义不大。

第三,保本基金一定保本。保本基金只有在认购期或者在新的一个保本周期开始前的集中申购期内购买的份额,并且要持有到一个保本周期结束才能保本。同时,保本基金保的本是指投资者的净投资额(认/申购和认购期或集中申购期产生的利息)。

专家还提醒,基金手续费相对股票而言要高得多,这也要求投资者挑选时要谨慎,尽量一次到位。 快报记者 刘果

## 一周理财



## 信托理财

上周共17家信托公司参与发行了31款集合信托产品,银监会对叫停房地产信托业务的否认,使信托公司和房产融资企业有时间稍微放缓融资脚步。

## 个案:

西部省会地产信托:投资门槛100万元,期限18个月,预期收益可达11%-12.5%;

政府保障性安居工程信托:投资门槛300万元,期限2年,预期收益9.5%-10.5%。

## 证券理财

一季度阳光私募面临低潮,投资“定向增发”却表现抢眼。Wind数据显示,2010年至2011年1月期间,共24家合伙企业认购定向增发52.5亿元。

## 个案:

知名基金公司定增项目:投资门槛100万元,期限为1.5年,历史业绩20%-30%以上。

## PE讲座预告

二级市场的震荡行情,让投资人对PE产品格外关注,“十二五”规划中文化产业被单独列出,达晨创投执行总裁肖冰认为这给了PE/VC巨大的商机。应读者要求,6月初进行PE知识系列讲座。

讲座地点:金鹰国际商厦21楼C4  
咨询电话:4008200418

(第一财经网·极元财富·理财周刊)

## 华泰视点



## 震荡寻底 时机初现

市场前期连续向下突破,其核心在于市场对于国内经济陷入滞胀产生忧虑,而银行再融资压力的陡增和国际板加快推出的预期则是市场下跌的导火索。目前投资者更多地是从市场本身呈现的各种现象来判断短期底部是否接近,指数在2700点附近,很多投资者对抄底充满了期待,但稳健的投资者还应保持冷静,通过控制仓位来规避风险,等待真正的投资时机的到来。

新股上市首日破发的现象本周并未终结。从历史趋势来看,在新股破发潮结束后一到两个月左右,大盘才会开始稳步回升。因此需要对破发潮真正过去后的盘面变化密切关注,才能判断是否是临近底部的信号。虽然近日超跌个股活跃度都明显强于前期,但整体并未出现强势反弹的态势,建议投资者在2656点缺口未能回补前,回避近期强势个股的补跌风险。

周二股指在连续八个交易日下跌之后,终于显露一些暖意,午后钢铁、煤炭、机械等传统蓝筹板块的转强支撑了大盘快速反弹。市场资金的配置将向低估值传统蓝筹行业倾斜,也将出现一些机会。弱势中的蓝筹股表现往往明显强于大盘,投资者在反弹操作中宜回避高估值品种的陷阱,对传统蓝筹板块可多加关注。详情请咨询95597。

南京广州路营业部 王倩

百万元起步理财产品一分钟售罄  
端午期间理财产品市场收益高、门槛高、竞争率高

端午节马上就要到了,记者注意到,南京各家银行的理财产品从上周起迎来了一波发行浪潮,从这些产品的预期年化收益看,较之前又有所上涨。同时,也因为今年银行理财产品主打“短”和“稳”,投资者的认可度越来越高,许多产品根本不愁卖,其中又以百万元起步的产品最抢手。

## 年化收益率5%已成小儿科

普益财富监测数据显示,上周里各商业银行共发行309款理财产品,是近期理财产品发行最多的一周。分析人士认为,这主要是有消息称监管层将自6月起对商业银行的月度日均存贷比进行监测,要求存贷比日均高于75%的监管标准,加大了银行月末揽存的压力。

与发行量创新高对应的另一变化是,从近日新发行的银行理财产品的预期收益率来看,较五一之前已经有了明显上涨。以浦发银行5月27日开始发售的

2011年第五期票据盈理财计划为例,30万元起投、产品期限28天,预期年化收益率4.6%,而50万元起步、92天的另一款同系列产品预期年化收益率5.6%。同时,招商银行近期也有几款理财产品发售,购买起点均为10万元,其中一款“日日盈”产品,预期年化收益率为5%。

## 人多产品少 网点抢配额

浦发银行一位理财师分析,短期和超短期理财产品今年是主流,这些产品在投资方向上普遍求稳,以债券、信托为主。因为有上述两个特点,这些产品发行快,卖得也快,许多是计划发行3天,结果第一天就被抢空了。

建设银行洪武路网点的张经理告诉记者,与以往不同,当前100万起步的理财产品非常抢手。他说,由于今年监管比较严,银行揽存压力比较大,一些月末产品随之出现。其主要特点是起分层次与收益分层挂钩,如10万元起步与100万起步的预期年化

收益差别明显,高收益的产品就显得很紧俏。以建行5月30日推出的一款1个月期的月末产品为例,一百万起买,年化收益率5.32%。尽管产品总额20亿元,当日12点准时在网银开通申购,结果1分钟全部销完。

记者从其他银行也获悉,百万元门槛的产品根本不愁卖。诸如民生银行、杭州银行本周里都推出100万元起步的理财产品,预期年化收益率有高达6%以上,如果客户不提前预约,根本买不到。在上周末快报举办的“地产信托理财沙龙”上,来自中铁信托、中信信托、极元财富的高级理财经理也都反映,在南京、上海、北京等大多数城市,基本都是“人在等产品”的态势。

“当前手中有流动资金的客户太多了,遇到好的产品,行里只能采取网点配额制,我们每个客户经理只能拿到部分额度,以平衡各网点的客户。”一家银行的财富管理中心的负责人表示。 快报记者 刘果