

银行理财经理揽客户接私活 投资失败亏损 700 万

她原是宁波某银行的经理,却凭着客户对自己身份的信任,劝他们不要购买理财产品,转而将钱交由她进行投资。如今,她因拖欠六个当事人共计 700 余万元欠款被告至宁波北仑法院。

理财经理劝客户不要购买理财产品

丹丹今年 32 岁,几年前,她进入银行工作,很快,她便凭着开朗的个性、良好的沟通能力取得了不错的业绩,29 岁那年,她成了该银行的理财部经理。

作为理财部经理,丹丹慢慢拥有了自己的一批忠实客户,她总是热情地为各个年龄段的客户介绍产品。生活虽然忙碌,却已称得上是小有所成。但丹丹自己,却显然对这样的生活并不知足。

“银行的业务很辛苦,趁着年轻,自己又在这个位置上,想多赚点”。面对法官,丹丹毫不避讳心中的真实想法。

去年 4 月,丹丹第一次向自己的客户胡某暗示理财产品有些缺陷,风



还是对自己的血汗钱很谨慎,便提议先投资几万元试试水。

丹丹没有辜负他们的期望,首次试水后两个月,不仅归还了本金,还给了他们 10% 的收益。这下,胡某夫妻很有些心动了。虽然丹丹是银行的理财经理,是自己信得过的人,但毕竟大家非亲非故的,胡某夫妻便在丹丹第二次提出筹措资金时,要求丹丹出具了借条,丹丹便渐渐加入了这个队伍。他们夫妻在丹丹处购买理财产品已有一年多,互相很是熟悉,尽管是熟人,夫妻俩

还对自己的血汗钱很谨慎,便提议先投资几万元试试水。丹丹没有辜负他们的期望,首次试水后两个月,不仅归还了本金,还给了他们 10% 的收益。这下,胡某夫妻很有些心动了。虽然丹丹是银行的理财经理,是自己信得过的人,但毕竟大家非亲非故的,胡某夫妻便在丹丹第二次提出筹措资金时,要求丹丹出具了借条,丹丹便渐渐加入了这个队伍。他们夫妻在丹丹处购买理财产品已有一年多,互相很是熟悉,尽管是熟人,夫妻俩

2 万存款睡 10 年后“没了” 钱到底哪儿去了

10 年前,唐女士的父亲在银行卡内存了活期、定期和外币三笔钱。10 年后父亲让唐女士把卡内的钱取出来,银行柜员告知唐女士卡内只有 1290 元活期存款。另外两笔钱在哪里?难道是父亲存到别的卡里忘记了?唐女士回到家把情况告诉父亲,父亲一口咬定还有两笔定期和美金存款绝对在这张卡内。唐女士又回到银行分别让五名工作人员帮忙查询卡内余额,却全部被告知卡内确实只有 1290 元的活期存款,没有唐女士说的定期和外币存款。究竟是父亲记错了,还是银行把钱弄丢了?

钱在卡内消失了?

2002 年 5 月的一天,唐女士的父亲来到某银行文化路分理处办理存款业务,银行一名工作人员主动向唐先生推荐一种可以兼容活期、定期和外币业务的银行卡,“我父母都是知识分子,通情达理而且善于接受新事物。”正好唐先生手头有人民币和美金,于是把大额的人民币和美金都办理了一年定期自动转存,把剩下的 1000 多元存成活期,手中只拿着一张小巧的卡片回家了。

2004 年,唐先生患了脑血栓卧床休养,这张银行卡就一直被压在抽屉的最下面。2011 年 5 月 21 日,唐先生想给家里办理数字电视业务,叫来了女儿又翻开抽屉,打开四四方方折叠好的白纸,从里面拿出一张银行卡并告诉女儿这里有 1000 多元钱的活期,2 万多元的定期和 377 元的美金。唐女士就近来到了家附近的支行提款机进行取款,屏幕上显示的金

额让她不敢相信自己的眼睛,她把卡拔出来再一次插入依然显示卡内金额为 1290 元。唐女士心突然悬了起来,她来到柜台前进行人工查询,得到的结果仍然为卡内金额 1290 元,之后唐女士又分别在五个窗口进行查询,结果同样让她失望。

想查询明细 需找出 10 年前凭证

唐女士火速回到家,安抚好情绪将查询结果告诉父亲,并让父亲仔细回想一下,是不是存在其他卡里了或者是中途取走了。“那时毕竟是 9 年前的事情了,我父亲今年都已经 83 岁了。”唐女士希望从父亲口中得知“是我记错了”这样的话,不过父亲想都没想,一口咬定存完之后就压在抽屉最下面了,从来没动过。

钱到底哪里去了?支行的工作人员建议唐女士到银行卡的开户银行去了解一下情况,在文化路分理处,工作人员仍然没有查询到卡内除了 1290 元以外的 2 万元定期和美金。唐女士坚持卡内金额不对并要求打印详单,一名姓董的负责人又在电脑前查询后,连连摇头,“查询详单需要本人亲自带着身份证过来,我们

有对储户保密的责任。”

第 1 种说法: 钱被从卡中转到了存单内

5 月 22 日银行刚刚开门,唐女士就带着母亲来到了分理处,银行通过前台和后台的机器依然没有查到其余的两笔存款,姓董的负责人给总行拨打了电话让总行帮忙查询。23 日 16 时,唐女士接到分理处打来的电话称查到了,那两笔钱在定期存单内找到了。姓董的负责人告诉唐女士,查询结果显示在 2002 年存进卡内的当天下午又被转存到了定期的存单中。

“上午存到卡内,下午又把钱转移到存单中,这样的做法能说得通吗?你见过有人这样做吗?”唐女士对银行给出的答复十分不解。唐女士坚信父亲把钱存到卡内后就封存在抽屉最下面,她要求银行出具一份原始记录,“我要看看到底是我们家哪个人去办理的。”可是银行表示没有必



要,既然钱查到了,挂失就可以了。

第 2 种说法: 钱还在卡内,只是在另一套系统里

唐女士的疑问加重了,卡在我手中,银行却要求我去办理挂失,前后怎么样都说不通。25 日晚上 7 点,唐女士再一次接到银行打来的电话,“您不需要去挂失了,我们在另一套系统内查到了这两笔钱,是 2003 年系统升级时给您转存到了另一个系统内。”唐女士顿时感到怒火难抑,“我找到了凭证你们就说在另一套系统内查询出来了,我要是找不到凭证,是不是这个钱就查不到了?”

第 3 种说法: 前台查不到的后台可以查到

这一次唐女士再也坐不住了,6 月 4 日再一次来到文化路分理处希望负责人对此做出解释。文化路分理处负责人表示对此事并不知情,但是认同前面两位同事的说法,“我们在 2003 年的时候确实进行过一次系统升级,柜台和办公室的系统都不一样了,前台查不到的,后台却可以查到。这个技术问题我们得跟总行反映。”

到最后,唐女士也不认可银行的说法。唐女士愤怒地离去,银行内的工作人员追了出来送了几把伞及几桶豆油都被唐女士拒绝了,“我只是希望家里有老人的,在老人清醒的时候都准确说出卡内的金额,以免有一天老人不在了,那就只能听银行的一面之词了。”

(摘自《沈阳晚报》李远 / 文)



上班族必知:职业生涯中的 10 个致命错误

错误一:现在不着急,以后遇到问题再说吧

很多人刚刚步入社会,没有真正意识到危机的存在;或者现在的工作相对稳定,虽然不知道未来是什么样子,但至少目前的工作能够养家糊口,至少可以保证生存没有问题。他们不知道五年后的自己应该是什么样子,也不会深入去想,因为这样很累。至少现在的工作能够让自己这一年过得很安稳,至于下一年怎么样,他们根本没有考虑过。他们总觉得年轻应该是享受的时光,这样才不会辜负大好年华。即使现在遇到问题,他们总是说:现在不着急,以后遇到问题再说吧。

错误二:有些事情总要亲自经历了才会知道

对于年轻人来说,“试错”其实是最愚蠢的方法,即使你觉得你还年轻,你还有机会,但实际上时间并不是你想像的那么多。对于职场新人来说,没有 3 年的经验积累,不可能拿到 10 万的月薪。这样算下来,就算你不走弯路,从毕业到结婚,你要像上紧了的发条一样高速运转,根本不允许你有时间去无所事事或者走弯路。而一旦不慎稍有偏差,走上一两年的弯路对于很多人来说,这是再正常不过。

错误三:当我遇到问题时,做个职业规划就行了

要想保证职业方向实现的可能性,就必须要考虑外在客观因素的影响。家庭的压力、年龄的差距、因工作不顺而造成的心态的失衡,等等,都会影响到职业规划的最佳实施效果。就像医生看病一样,如果你已经病入膏肓,那么,再高明的医生恐怕也无回天之力了。

错误四:把性格测评当成职业规划

这里需要提醒大家的是:性格测评≠职业规划。很多人认为自己做了性格测评就等于做了职业规划,其实这是一个非常严重的认识误区。性格测评只是我们了解个人性格的一个手段。涉及到具体的规划时,还要根据个人事业愿景、优势特长、专业技能、成长经历、职业

计给了丹丹 200 余万元投资款。

丹丹如法炮制,也从多名其他客户身上拿到了少则几十万、多则几百万的款项。

“投资”让他们一穷二白

起初,丹丹也能给大家一些回报,可渐渐地,这些回报便不那么稳定,有时候好几个月也拿不到收益。丹丹的客户开始有些着急了。

黄老先生也是丹丹的客户,今年已经 63 岁了。他们夫妻俩一向很喜欢丹丹,丹丹帮他们购买的理财产品,几乎没有亏损过,因此,他们对丹丹很是信任。出于这份信任,他们不仅拿出了自己辛苦了一辈子的血汗钱,还本着有钱大家赚的想法,号召了很多亲戚朋友,一起投资。自去年 7 月到今年 3 月,他们先后给了丹丹 100 余万。眼见收益不稳定,二老便有些担心,开始经常催着丹丹要欠款,丹丹总是以自己做的是长期投资,收益较慢等理由推脱。直至 5 月,丹丹才突然告知二老:自己做的投资项目彻底宣告失败,他们的钱,通通打了水漂。

这对两位辛苦了一辈子的老人来说,简直无异于晴天霹雳。黄老先生本来就身体不好,得知这个消息时,心脏病发作,在医院住了几天。

被告坦然表示投资失败无钱归还

面对这样的情形,丹丹表现出了出奇地淡定与坦然。对于自己劝客户不要购买理财产品,转而由自己进行投资的行为,丹丹完全没有否认。

“投资总是有风险的,失败了我也没有办法”,丹丹表示,每张借条都是自己清清楚楚出具的,但如今,自己确实没有归还能力。

事发后,丹丹已离开了银行,如今的她,回到了父亲经营的小厂子中,打算从头再来。她的名下,没有任何可供执行的财产。即使宣判,她也没有可以归还的款项。

在法官的主持下,涉及丹丹的案子大多以调解撤诉宣告结案。丹丹与她的客户们达成协议,分别约定了每个月需要归还的金额。

(摘自《中新网》何蒋勇 / 文)

说当老师是个不错的选择,而喜欢挑战的人则肯定会说当老师没有前途。

误区七:计划赶不上变化,与其如此,不如随遇而安

很多人会说世事变化无常,与其刻意计划,不如随遇而安。貌似说这话的人都很“潇洒”,但一旦问题来到眼前时,恐怕你就“安”不了。

一是你没有“根”,就永远只能四处飘着,永远也无法活得很扎实;第二,正因为你没有“根”,所以无法构建你的成长之基,并在此基础上构建你的核心竞争力,所以职业永远无法得到成长;第三,正因为你随遇而安,根基不牢,哪怕遇到一点点“风”险,你就会无法立足,因为你没有任何抗击风险的能力!看看那些在金融危机中被裁掉的都是些什么人吧。

错误八:高学历意味着更多的发展机会

并不是所有的职位都需要高学历人才。那些所谓的高学历人才,其实能力并没有与学历相匹配。当越来越多的企业都在考虑务实的用人成本的时候,高学历未必会受到重视。

错误九:国家单位比较稳定,发展有保障

提醒那些想进国家单位的人,在进入这些单位之前,你一定要明白“编制”意味着什么,“体制内”和“体制外”又有什么差别。如果你贪图稳定,我会告诉你:你肯定会非常稳定,稳定到 10 年、20 年甚至一辈子待在一个职位上,一个级别上,不会有任何改变。如果你渴望这样所谓的“稳定”,并且没有任何抱怨,那么,我完全支持你的决定。

错误十:这个社会,要想成功太难了

你现在的选择,决定了你未来的成长。如果你现在后悔,那么,你以前的走的路肯定是错的;如果你不想再后悔,那么,从现在开始,就要认真走好每一步,不要再稀里糊涂地过日子!否则,你肯定会成为最失败的那个人。

(摘自《她时代》)



理财产品风光不再 银行营业厅忙着卖保险

推荐的产品竟是保险?随着银行理财产品的滞销,近日,不少市民发现,经理纷纷推荐起了理财式的保险产品。而保险公司也借机上位推高收益产品。

保险理财比拼收益率

“您看看这款保险产品,保本保利息,收益率比理财还值。”一位国有银行某支行的大堂经理向记者推荐一款“投资型家庭财产保险”,她表示,在当下降息通道的情況下,越早买越划算。记者在多家银行网点看到,曾经主动向客户推销银行理财产品的大堂经理,如今也开始推销各家保险公司的保险理财产品。

目前活跃在银行营业厅的保险产品多以“投资型家庭财产保险”为主,它们除了保险功能外,在投保期过后,除本息一次性返还外,收益率也相当诱人。以其中一款产品为例,收益率是央行升息则收益跟着上升,但央行降息则收益不变。且这类产品承诺的最低收益率普遍比现在央行基准利率高出 0.5 个百分点左右,投保期在 1 到 10 年不等。

当下银行理财产品的收益率普遍不高于 4.5%,且不承诺保本。相较而言,这类保险产品 3 年期的收益率就能到 4.75% 左右,至少看上去不错。

银行理财不再赔本赚吆喝

银行理财为何收益不上来?首先在降息通道上,收益就不会定得太高;同时面临利率市场化背景,银行息差收窄利润降低了,理财产品自然也不会再赔着钱卖。

保险公司此时就趁势而上。“这会给长线的银行理财产品很大的冲击。”一位股份制银行工作人员表示。表面看上去,这种保险多是长线产品,而银行理财产品多为 1 年期以下产品,争取的客户是不同的,但是,保险理财准入门槛能低到 1 万元,而银行理财产品则要至少 5 万元起,那些希望跑赢定期存款、偏向稳健的银行客户很可能被抢走了。

一位银行理财经理也向记者证实,由于承诺保本承诺收益,这些保险产品卖得不错。其实银行每年都有固定的卖保险指标,这种银保业务也能给银行带来些中间业务收入。

提醒:保险产品缺少流动性

业内人士表示,推出高收益率产品的多是中小型保险公司,它们希望用这类产品获得市场份额和充足的资金。“这些公司刚刚起步,也希望通过一些吸引眼球的产品吸收一定资金充规模,所以推行高收益产品。”

此外,银行理财师提醒,市民在购买这类产品的时候,一定要看好合同,避免口头承诺无法兑现;而市民也应做好自己的资产配置,“这类产品流动性极低,未到期取出将会损失本金。”

(摘自《北京晨报》)

适用于缓解普通感冒或流行感冒引起的发热、头痛、四肢酸痛、打喷嚏、流鼻涕、鼻塞、咽痛等症状,也可用于流行感冒的预防和治疗。