

中国银行合肥工大支行心系客户赢点赞

八旬老人28万巨款 免遭“电信诈骗”

□ 李静 记者 邹传科

“我要把所有定存、活期全取出来，给这个账户汇过去，共计28万元。”5月14日下午15时左右，在中国银行合肥工大支行(以下简称“工大支行”)的营业大厅内，一名年逾八旬的老人走进银行要求汇款，且汇款金额较大。该行工作人员在经过询问发现其有蹊跷，一番周旋后巧妙地堵截了一起电信诈骗。

事件经过：费尽心思——汇出款

今年年逾八十的徐老，身体非常硬朗，5月14日下午15时左右，徐老骑着电瓶车来到工大支行大厅办理业务，欲将自己所有的积蓄全部取出总共28万多，随后又让工作人员将这些钱全部汇到北京的一个账户，工作人员见老人家孤身一人前来办理业务且涉及金额巨大就上前询问：“老人家这些钱你汇给谁？你家人知道吗？”徐老很警惕地说：“汇给我外甥，他准备在北京买房子，这个钱是给他付首付用的。”工作人员凭着本能职责的反应，感觉到老人家有事在隐瞒。二十几万在北京付首付还远远不够，为了安全起见工作人员要求联系一下收款人，确定无误后，款才可以汇出。徐老却说：“他的号码不能给你，他是保密单位的”。说完一个人走出大厅，工大支行的工作人员紧跟其后，这时徐老拨通了对方的电话，称对方为“张老师”，既然是自己的外甥怎么能称呼为“张老师”呢？工作人员便起了疑心，恐怕事情不简单。

更蹊跷的是，徐老将没有挂断的手机放在衣服上方的口袋里，拿了张纸将手机号码写了下来递给了工作人员。“电话不挂断我们怎么打过去呢？”工作人员说道。可是徐老坚决不挂断电话。工作人员给徐老泡了杯茶，拿了凳子让其坐下，并对徐老进行劝说，好让她挂断电话，徐老这才勉强挂掉了电话。于是工作人员快速拨通了对方的电



话，通话后发现二人前后措词不一样。经查此号码是河北地区的，对方口音疑似广州人，账户却又在北京。这一连串信息很明显符合电信诈骗案的特征。工大支行的工作人员一边拖延时间，一边想办法联系上了徐老的女婿，在接通女婿的电话后，明明坐在银行大厅的徐老却撒谎说自己在外面锻炼。这时徐老女儿的电话也打了过来，接到女儿的电话徐老很小声地说：“我今天摊上大事了，晚上回家见面再说。”说完挂掉了电话起身就让柜台赶紧将钱汇出。

事件真相：远程操控——钓大鱼

工大支行的工作人员为了不让徐老的这笔钱落入诈骗团伙手里，立刻拨打了110，很快包公派出所的张警官赶到了现场。通过多次劝说，徐老才慢慢松口说出事情的真相。

“今天中午12点多我接到一个自称邮局的电话，说我有一封从深圳法院寄来的挂号信，上面写的内容大概是在深圳租的房子，欠了自来水公司三万元自来水费，深圳法院已经起诉我了。我根本没去过深圳怎么欠自来水费呢？随后对方的电话又交给了一个警官，这个自称警官的人说，你虽然没去过深圳，那有可能是别人冒用了你的身份证件在这里租的房子，我们警方现在正在调查，但目前你是犯罪嫌疑人，你必须配合我们的调查，冒用你身份证件的这个人在深圳还有其他的罪名，你要证明你没有参与其中，就要把你合法的全部收入汇到我们指定的安全账户上来，查清你的收入都是合法之后，两小时钱就退回你自己的账户。现在我们在调查取证阶段，你不要告诉任何人，包括你的家人，否则我们将追究你的刑

事责任”。在场的人听了徐老的话都已经明白这就是一起诈骗，可徐老还是不相信，经过警方和工作人员的共同劝说将徐老带到了包公派出所，为了让徐老彻底认清事实，又让他再次拨打这个号码，电话却打不通了。徐老这才恍然大悟，庆幸没有汇出这笔钱。

正是由于工大支行工作人员坚持，这场可能给客户带来重大损失的电信诈骗，最终被成功堵截。5月15日一大早，徐老就骑着电动车来到工大支行对这里的工作人员表示感谢，子女们还特地做了锦旗。中国银行工大支行行长告诉记者，对于一些类似于这样的事件我们工作人员都会对其进行询问、劝导、尽量地联系他的家人或者报警，这也是我们的职责所在。能挽回市民的损失我们也很开心。大厅的宣传册和ATM机上都有这方面知识的宣传。通过此次事件也希望给广大的市民一些警示，不要听信陌生人电话，一定要及时和家人、亲友沟通或拨打110向警方咨询、举报、报警。

新华“盛世赢家”获最佳产品奖

5月28日，第七届“金理财”颁奖典礼在上海举行。经专家评审团的严格评审、结合网络投票和微信投票情况，在进行综合评议后，“新华盛世赢家年金保险”荣膺最佳保险产品奖。

上海证券报“金理财”评选活动创办于2007年，是国内财富管理领域最具影响力的评选活动之一。第七届评选作为一次对财富管理行业变化趋势进行梳理的评选活动，侧重审视改革中的行业全景，对财富管理领域的趋势作出研判。候选者需要经过初评、现场述评、网络投票等环节方能胜出。

荣膺最佳产品奖的“新华盛世赢家年金保险”是新华保险为积极响应保险业全面深化改革而重磅推出的一款定位高端的年金保险产品，产品预定利率达到4.025%，再创新华保

险个人产品新高。该产品与收益稳健的附加随意领白金版年金保险(万能型)组合形成具有极致理财体验的保险计划，兼具高安全性、高流动性、高利益性的突出特色，满足客户长期规划、稳健增值等多重资产管理需求。该产品计划保障至80周岁，现金价值较高，生存总利益快速赶超保险费，保障财富安全，主险生存金“零费用”自动进入附加万能险账户，按月复利结算，全面提升保单利益。

自2011年A+H股同步上市，新华保险开启“以客户转型，原保险保费收入连续五年稳居寿险行业三甲，2014年公司投资收益再创五年新高。

邹传科



中信银行： 借助“互联网+”跨界融合

6月5日，中信银行与百度公司签订全平台战略合作协议，双方将升级战略合作，合作范围由部分业务扩展至全平台业务。中信银行行长李庆萍和百度董事长、首席执行官李彦宏等高层出席了此次签约仪式，标志着双方将整合全平台优质资源进行跨界融合，共同发掘、培育互联网金融及电子商务市场，加快互联网金融产品创新，为广大用户提供新型的互

联网金融服务和电商消费体验。中信银行与百度的全平台战略合作通过跨界合作，打通了传统金融行业在“互联网+”路上的最后一公里，是传统银行与互联网企业全面融合的一次有益尝试。通过开展长期、全面、深入的互联网金融及电商合作，双方致力于树立金融机构与互联网企业跨界合作的典范。

邹传科

浦发银行： 携手移动首推“先机理财”

热销手机上市，时常引发抢购热潮，有价无市、一机难求让粉丝们“饱受煎熬”。为使客户在新机上市时轻松获得热销手机，近日，浦发银行携手中国移动推出“先机理财”产品，发挥股权纽带优势，整合金融理财资源和移动终端货源，将移动金融合作推向纵深。

“先机理财”产品将传统的现金收益转变为由中国移动专供的热销手机，客户购买理财产品后的几天内便可收到相应手机，产品到期后归还本金。根据手机价值折算，该理财产品的收益远远高于市场同期同类产品。据了解，“先机理财”第一期产品仅在广东地区试点，后续将推向全国。

邹传科

兴业银行： “兴动力”信用卡上市

5月27日，兴业银行携手中国银联和咕咚公司在上海举行新闻发布会，宣布推出为广大运动爱好者量身定制的兴业银行“兴动力”信用卡。该信用卡具有两大突出亮点，一是将配套国内首款可穿戴移动支付产品——带有支付功能的手环，打破传统信用卡的卡片介质与刷卡支付模式；二是首创运动卡路里兑换信用卡

积分权益，用户无需消费，运动就可源源不断地赚取信用卡积分。

发布会上，兴业银行透露，现已成功研发国内首款可穿戴移动支付信用卡，未来将以手环形式与“兴动力”信用卡配套使用。此次上市的“兴动力”信用卡共有白金卡(精英版)、金卡、普卡3款产品，均为银联标准IC信用卡。

邹传科

华夏保险： 第二届少儿才艺大赛圆满举办

6月6日下午2点，华夏人寿合肥中心支公司携手恒大中央广场及优格丽餐饮管理集团共同打造的“华夏保险杯”第二届全国少儿才艺大赛(合肥赛区)的比赛，在恒大中央广场举办。经过近2个小时的紧张比赛，比赛圆满落幕。当天，近六十位参赛小选手身着各色鲜艳的服装，格

外引人注目。在本次比赛中小选手们给大家带来了精彩舞蹈、武术、唱歌、乐器等才艺表演。此次比赛最终决出一、二、三等奖各一名，参加安徽省赛区的复赛。当日，参赛选手、观众、嘉宾均获赠由华夏保险提供的高达50万保额的“喜洋洋”交通意外险等。

杨维良 记者 邹传科