# 中国建设银行“周周大丰收”开放型理财产品客户宣传材料

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-09-05

*第一篇：中国建设银行“周周大丰收”开放型理财产品客户宣传材料附件2：中国建设银行“周周大丰收”开放型理财产品客户宣传材料本宣传材料仅为帮助您更好地理解本理财产品，并不具有法律上的约束力，贵我双方的权利义务以理财产品说明书的约定为准。客户投...*

**第一篇：中国建设银行“周周大丰收”开放型理财产品客户宣传材料**

附件2：

中国建设银行“周周大丰收”开放型理财产品

客户宣传材料

本宣传材料仅为帮助您更好地理解本理财产品，并不具有法律上的约束力，贵我双方的权利义务以理财产品说明书的约定为准。客户投资本产品，可能面临的主要风险包括：

1.信用风险：如产品所投资债券的发行人未能及时足额兑付本息，投资者本金和收益将面临损失的风险。

2.流动性风险：在产品封闭期间或者出现大额赎回等特殊事件导致产品停止赎回时，可能导致投资者不能及时变现。

3.市场风险：如逢利率调整或相关政策发生较大变化，中国建设银行可能调整产品的预期最高收益率，导致投资者预期收益减少。

4.其他：本产品还可能面临政策风险、管理风险、和提前终止等风险（详见产品说明书）。

尊敬的客户：

为了更好地满足您的投资理财需求，我行组织专家精心为您设计了“周周大丰收”开放型理财产品。

一、产品基本要素



 起点金额：5万元人民币。客户收益：预期最高1.65%/年，并可调整，如调整则分段计算收益。



 产品运作期限： 5年，并可展期.产品类型：开放型产品，每七天为一投资运作周期，可在产

品每投资运作周期内的任一日提交申购赎回申请。



内部风险评级：本产品为非保本浮动收益类理财产品，内部，属于中等风险级别。

风险评级级别为

3盏警示灯

二、产品特点



收益较高：收益率高于七天通知存款，而且建行会根据市场

变化进行调整，分段计算收益。



流动性较好：在不发生大额赎回的情况下，客户可在投资运

作周期内任一日选择提交申购、赎回申请。



收益发放频率高：客户可在产品每一投资运作周期（即每七

天）结束后的次日获得该周期对应的收益。

   

申赎便捷：网点、网银均可办理，方便快捷。费用低：不收申购、赎回手续费。

安全性高：理财资产分别由建行和信托公司进行托管。专业化程度高：银行运用动态组合投资管理技术，有效平衡

收益与风险。

三、适合客户

   

有无投资经验均可

投资风格稳健，风险偏好为稳健型及以上

有临时闲置资金，可一定程度预测短期内流动性需要 希望投资收益比七天通知存款更高

四、投资范围

本产品由中国建设银行负责投资管理，资金主要投资于国债、政

策性金融债、央行票据等，并可通过设立信托计划方式投资于企业短期融资券、中期票据、商业银行次级债等债券。

五、产品比较

“周周大丰收”开放型理财产品与“天天大丰收”开放型理财产品同属一个产品系列，产品性质相同、结构类似，二者互为补充，开放周期的不同可满足客户不同的流动性需要。和“天天大丰收”开放型产品相比，每周开放型理财产品主要具有一定收益优势：

中国建设银行

2024年2月

**第二篇：中国建设银行理财产品介绍**

【爱文库】核心用户上传

中国建设银行理财产品介绍

如果手中有100万元的炒股资金，每天股市休市后这笔钱可以做什么？大部分股民的答案都是让这些钱在账户上睡大觉，但有个做法可以改变这种情况：用它来购买建设银行理财产品“乾元-天天盈”。

根据流动性不同，“乾元”系列产品包括天天盈、周周盈和双周盈等不同投资周期的产品，充分满足客户对高流动性产品的需求。各款产品特点如下：

天天盈：以每1天为一个周期滚动投资。产品首次购买起点金额为5万元，预期年化收益率1.55%。每个工作日的8：30-15：30可办理产品申购赎回手续，申购资金实时扣款参与投资，赎回资金实时到账立等可取。如部分赎回或未赎回投资本金，则剩余本金和全部收益自动计入下一周期本金滚动投资，坐享复利收益。

周周盈：以每7天为一个投资周期，首次购买起点金额为5万元，预期年化收益率1.7%。每天都可办理产品申购赎回手续，每周三（遇节假日顺延至下周三）申购资金扣款参与投资，赎回资金到账。如部分赎回或未赎回本金，则剩余本金和全部收益自动计入下一周期本金滚动投资，享受复利收益。

双周盈：首次购买起点金额为5万元，预期年化收益率按持有产品天数不同而不同，其中不到14天为0.72%，达到或超过14天为2.0%。每个工作日8：30至15：30可办理产品申购赎回手续，申购资金实时扣款参与投资并开始计算投资收益。产品每月提供5号和20号两个开放日，赎回本金和收益将于赎回申请后的最近一个开放日返还至签约账户。

流动性方面，“乾元”系列产品包括分别以1天、7天和14天等为一个投资周期的不同流动性产品，满足客户对高流动性产品需求的同时，朝阳【wlsh0908】整理

【爱文库】核心用户上传

提供丰富的流动性选择。安全性方面，“乾元”产品采用组合投资的模式，将募集资金投资于信托受益凭证、债券市场、银行票据资产、货币市场基金、同业存款等金融工具，抗风险能力更强。

同时，为配合“乾元”产品的高流动性特点，建行便捷的网上银行让投资者可以随时通过网络操作，足不出户就完成投资，简单便捷。基于种种优势，建行“乾元”系列产品推出之后，在四川掀起了申购热潮。乾元系列产品特别适合对短期性资金较充裕、对理财安全性、收益性和流动性要求较高的客户，尤其是股市投资者，是目前最火爆的理财产品之一。“一位建设银行客户经理说。

近期证监会正在加快推进基金法及其配套法规的修改步伐，争取在拓宽业务范围、适当松绑投资限制、完善内部治理、规范行业服务行为等方面取得新突破，保护投资者合法权益。

朝阳【wlsh0908】整理

**第三篇：理财产品客户协议书094**

中国建设银行股份有限公司理财产品客户协议书

产品编号： HB042013094164D01 协议书编号： HB042013094164D0190145411660甲方：朱志斌

证件名称：身份证 证件号码： \*\*\*937

联系电话： 83624291 邮政编码： 430000 通讯地址： 0

交易账户：\*\*\*4767

乙方：中国建设银行股份有限公司

甲乙双方经平等协商，签订本协议。本协议是规范甲乙双方在理财业务中权利和义务的法律文件。产品具体要素和风险详见所附产品说明书、风险揭示书、客户权益须知。产品说明书、风险揭示书、客户权益须知为本协议的组成部分，与本协议具有同等法律效力。理财非存款，产品有风险，投资须谨慎。

具体内容如下：

一、理财产品交易信息：

产品名称：乾元2024-094中小企业融资（票据）理财产品 产品编号：HB042013094164D01

交易日期：2024年03月19日 交易类型：产品认购

交易金额：人民币100,000.00

交易手续费：

类型： 认购费金额： 人民币(钞)0.00人民币(汇)0.00

二、销售文件的组成：

本协议、产品说明书、风险揭示书和客户权益须知统称为“销售文件”，甲方应仔细阅读并充分理解销售文件的全部内容。

三、甲方声明：

甲方已对销售文件的全部条款充分阅读，应甲方要求，乙方已经就销售文件做了充分的条款说明，甲方对销售文件的条款含义及相应的法律后果已全部通晓并充分理解、同意。甲方以合法资金自愿购买本理财产品，理解产品要素，知晓产品风险，愿意并能够承担风险。甲方做出的投资决策出于甲方自己的判断，乙方不承担责任。甲方保证填写信息准确，并确认银行打印记录无误。

甲方/代理人：朱志斌 乙方：中国建设银行股份有限公司

日期：2024年03月19日 日期：2024年03月19日

我已阅读并同意产品说明书及产品协议请确认您已认真阅读产品说明书及协议书中风险提示，若同意以上条款请打勾

6.确认认购信息

个人资料信息

客户姓名： 朱志斌

证件类型：身份证

证件号码： 4201\*\*\*\*4937

联系电话： 83624291

移动电话： \*\*\*

通讯地址： 0

邮政编码： 430000

电子邮箱： 无

理财产品认购信息

产品名称： 乾元2024-094中小企业融资（票据）理财产品币种： 人民币

资金账号： 6227 0028 7382 0464 767

产品类型： 票据类

投资期限： 164天

起点金额： 50,000.00

递增最小单位值： 1,000.00

分红方式： 现金分红

认购金额：100,000.00 壹拾万元整

手续费类型： 认购费手续费钞： 0.00 手续费汇：0.00

**第四篇：拜访客户参加会议周总结**

周总结

入职后的第二周，这一周整体过的非常快，也是收获很巨大的一周。这周我这边的工作主要是预约拜访客户还包括参加会议的部分。

整个拜访客户的过程就是对之前学习的一个实践，当然中间也遇到许多的问题。凸显的就是客户对工委工作的一个质疑，质疑工委是收费不干事的组织，因为现在许多组织的存在其实已经失去它的意义了，只是挂个名，让企业家对这些组织，协会，俱乐部之类的有些望而却步。而我们能做的，就是把我们工委的服务内容尽量细化的讲给企业家听，让他能感受到这个东西是可以实实在在实施到的，并且是能够得到好的效果的。这就需要我们能够抓住企业主的心理，只有他会感兴趣，希望去了解希望去尝试一下，我们才有机会与他做更深入的交流，更细致的了解到企业需求，为企业服务达到实现我们工委的一个服务价值。

对于这周我们这一小组主要拜访的三个客户，一个是传媒公司老总，一个是商贸公司老总，还有一个是做软件的微型企业主。从我这周的拜访经历看来，明显的企业规模与他老板的整个状态是有关联的。第二位和第三位是我和队友一块拜访的，这两者就有很大不同，前者在交流时他不会主动告诉你他的企业存在的问题和需要什么帮助，后者很迫切的希望能有办法解决他的企业运营中的难题。而对于我们来说更需要的客户群是前者，我们缺少的就是让这些高端些的客户主动说出困难问题的信任，这个和我们现在的知识储备及年龄是很有关的，而我们目前又达不到那个水平，我觉得我们需要改变一个方

式，不能只是照搬前辈的经验，得有自己的一个路子。就是因为我年轻，我们应该表现出来的就是一个很有活力，很有潜力，很愿意去拼的一个态度，感染企业主。当然我们自身的经验知识积累是目前的重中之重，如果一个人只有信心激情而没有内容也是没有前途的。

再讲讲第一位拜访的客户，是本组跟随崔磊老师二次拜访的，一个传媒公司老板。这个老板可以代表一类客户，希望与工委合作成为外围签约机构而不愿入会的企业。这次拜访我和队友主要听崔老师和客户的一个交流，其中真的学习到了很多，受益匪浅。很多内容都是特别专业的行业知识，这一点我们确实需要重视，和客户的交流真的需要我们课下的很多功夫，各行各业的东西都要了解并且说出来实质的东西，我们这一批都是刚出社会的大学生，社会阅历很匮乏，目前看来途径就是多看新闻多看书积累这社会底蕴。另一点，整个交谈的过程，崔老师的安排掌控做的非常好，客户是随着我们的思路在走，整个的一个状况让他了解清楚了，他的疑问也得到解决，虽然他想合作但他若不愿进来这个圈的话是不合理的，这些东西都让他了解了，留给了客户选择，让他自己衡量。我们也对比自己之前上门拜访出现的一些状况，有时遇到强势的企业主会被他牵着走，这次的学习对我们今后遇到这些问题有很大的帮助。

2024年4月18日上午，这是我作为工委员工第一次参加的正式会议，去之前心里还挺忐忑的，但真正参加下来收获真的是很大的，不管从我自身心态的调整还是自身素质的提高都有很大的改观。

整个会议是由群象岛企业家俱乐部主办的，流程主要分为三个部分：主题分享+尖峰对话+银企共赢帮扶对接。大家围绕银行应该如何做好服务，为企业发展保驾护航，企业又该如何维护与银行关系，与银行实现共赢等问题展开探讨的同时，也针对自己平时与银行交往中遇到的问题、困惑与银行进行了沟通。

说到这里首先谈一下这个企业家俱乐部，这是一个完全的民间组织，但距离现在发展虽然仅仅三年的时间，但作为一个民间协会他的发展速度是很迅速的，他们做的好不是没有原因的，从这次的会议就能感受的很深切，尤其是安排银行与企业家直接对话的部分，针对中小企业比较有普遍性的问题，直接与各大银行行长对话。

从我对这个会议的整体了解看来，有一个很现实的现象就是企业需钱贷不到，银行有钱贷不出，整个出现这样一种情况很大一种程度是市场信息不对称的影响，中小企业因为资本市场门槛过高很难从资本市场直接融资，所以多层次的银行服务体系就成为融资的重要途径，但是银企之间的各种对接障碍，信息不对称却使这一路径荆棘密布。中小企业自身经营状况、规模大小、市场稳定性、资信等级等因素，是各家银行提供多元化服务产品的前提条件。一旦信息不对称，原本紧张的供需很可能会形成市场真空。所以我从这里就能看到我们这个平台的重要性，与广阔的发展空间，中间银企对接这个环节很需要一个平台，来填补信息不对称的这一方面。这样才能促进建立起银企共赢的关系。

还有值得一提的是，论坛现场各位银行专家的近距离交流分享，不仅仅是针对企业家们的供需对接，同时也是同行间的交流学习，在特色服务与产品的对比中，中小企业从中各取所需，银行间从中取长补短。就业界关注的中小企业融资难的问题深入交流，共同探讨银企合作共赢之道。这样的话，不仅中小企业愿意活跃在这个论坛中去，今后我们组织论坛等邀请到的银行，政府单位人员都愿意与群众接触，也达到一个提高自己工作效益的效果。

这也对于我们的工作开展是一个很好的参考学习机会，我们做的这个平台关于中小企业的融资业务，除了帮助中小企业了解国家专项政策性资金的申请，还要发挥纽带作用，为银企牵线搭桥，力促银企共赢，为中小企业的可持续发展提供源动力，真正做到服务于中小企业，为中小企业解决难题。

火狼队 王莹 2024年4月19日

**第五篇：节水周宣传横幅标语**

1、城市节水你我他，人水和谐靠大家。

2、加强雨水综合利用，提高城市防涝能力。

3、国家节水型城市，创在当下，做在平时。

4、开源节流促民生发展，治污循环保碧水蓝天。

5、节约用水是每个公民的责任和义务。

6、合理利用雨水资源，加快建设海绵城市。

7、珍惜每滴清水，拥有美好明天。

8、实行差别化水价政策，推进水资源合理利用。

9、崇尚生态节水，建设美丽城市。

10、全面推进城市节水，点滴铸就生态文明。

11、加快居民用水户表改造，稳步推进阶梯水价实施。

12、全民节水行动，共建生态家园。

13、涓涓细流清美灵动时行时止。

14、流走的是蓝色液滴，回来的是黄色颗粒。

15、护我十里水源，还你三生三世。

16、浪费一滴水，多流一滴泪。

17、节约用水，关注点滴!

18、没有水的日子里，生命之花将枯萎——珍爱生命，节约水源。

19、民以食为天，食以水为先。保护水资源，保护每一分绿色。

20、别让以后的孩子认为鱼类只有泥鳅。

21、与其日后水枯悔恨，不如今朝珍水节水。

22、今日留下的泪，明日留下的水!

23、若不珍惜，沙漠之后再无绿洲。

24、请珍惜每一滴水，愿你每一天安好。

25、泠泠滴水，生命之源。

26、君不见龙头之水天上来，浪费之后不复回!

27、定个小目标，先节约一盆水。

28、每一滴死于非命的水，干涸是它们复仇的方式。

29、世界水日，珍爱点滴!从今天开始，从你我做起，共筑美好未来!

30、即使不能再生水，至少不要再失去它。

31、一点一滴，当思留之不易;一湖一泊，方可深深流长。

32、水，并不是因为我们珍惜才显得珍贵

33、节约一滴水珠，滋润一方土地。

34、别等到口干舌燥时才想起曾经水滴的娥罗多姿。

35、厉行节约用水，变沙漠为绿洲。

36、我有一句节约用水不知当不当说。

37、用水有制，流之不复。

38、水是生命的源泉，请珍惜我们的生命。

39、你今天节约的每一滴水，将会是明天人类少流下的一滴悔恨之泪!

40、水体既由氢氧构，何必再生氮磷钾?忆起绿水肥田时，苦中作乐摘甜瓜。

41、用者本无心，流水却有溢!

42、皮皮虾都在节水了，你还在干什么?

43、成全落花有意，别让“流”水无情!

44、地球淡水将耗尽，节水行动得抓紧。

45、无能再造一水，有心不费一滴。

46、套路是我学的，想节水是真的。

47、今天节约一滴水，留给后人一滴血。

48、节约一滴水，造福万千人。

49、物有本末，事有始终，水为众生之源，生乃万物之本。

50、春光十里尚需万顷雨露，莫使滴水贵如油!

51、水源是生命的起源，勿让那拍案的惊涛成为人类死亡的交响乐。

52、淡水在减少，浪费可不好!

53、雨神(萧敬腾)：若您愿与我比翼双飞，勿让我流干最后一滴血。

54、水滴可汇成大海，但大海也会枯成沙漠。

55、依法节水，循环用水，平等使用，公平享受。

56、水，为你，千千万万遍;愿你，如泉眼无声般惜细流。

57、自身节约一小步，世界迈进一大步!

58、仙人掌都懂的事，你明白吗?

59、华山再高，顶过有路;资源再好，无水不成。

60、践行节水优先，确保供水安全。

61、集雨水资源，建海绵城市。

62、节水优先新常态，海绵城市护生态。

63、城市节水你我他，人水和谐靠大家。

64、建设海绵城市，解决城市水问题。

65、崇尚生态节水，建设美丽城市。

66、合理利用雨水资源，科学建设海绵城市。

67、建设节水设施，执行节水“三同时”制度。

68、实行阶梯水价政策，推进资源合理利用。

69、开源节流促民生发展，治污循环保碧水蓝天。

70、全民节水行动，共建生态家园。

71、建海绵城市，兴生态节水。

72、加快管网更新改造，降低供水管网漏损。

73、建设节水型城市，促进可持续发展。

74、建设海绵城市，促进生态文明。

75、加强计划用水管理，促进城市节约用水。

76、建设海绵城市，推进城市节水。

77、节水护水靠你我，海绵家园大家建。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找