

对“被理财”说 Bye

《第一金融街》推出“3·15 质量服务月”



漫画 俞晓翔

如今,亲朋好友聚在一起,话题总会不知不觉转移到股票、基金等理财产品上。这意味着,中国已经进入全民理财时代,人民如果手头有一笔暂时不想消费的钱,总要挖空心思“钱生钱”。在这种氛围中,炒股票?买基金?买保险?买理财产品?买彩票?每个人的神经都高度紧张,异常兴奋。

然而,当前国内整个投资理财市场又是浮躁的,投资冒进、产品畸形、服务缺失……以规模取胜的全民理财时代,处处暴露着不成熟的种子。根据相关部门的统计,在金融业的投诉中,关于理财产品买卖的投诉占相当大的比重,或是因为不擅理财盲目进入,或是受理财产品销售中的误导,人们投资理财的理念、方式、渠道、机制并未进入全民时代。其中,一个突出的问题就是:人们对于理财的认识不够,许多人是被动地、盲目地加入理财大军;金融机构针对投资理财产品的售后服务也有欠缺。在各类理财道路上,消费者大多很被动。

2007年,刚退休的市民高女士,就在国内投资市场最疯

狂的这一年加入了理财大军。当时,听说海外市场极其“风光”,同年购买了外资银行一款投资海外的“全球资产配置基金”。去年这款基金的净值亏损了30%以上,让高女士后悔不已。总结起来,高女士认为主要是自己当时对于投资市场不了解,对于全球市场更是一无所知,全凭销售人员忽悠。“销售人员当初信誓旦旦地推荐这款王牌产品时并没有向我说明会有如此大的风险,双方信息太不对称了。”她表示。

事实上,此类案例比比皆是。此前,因为股票账户被经纪人频频操作导致巨额亏损的案例在证券市场很常见;基金公司“老鼠仓”的丑闻这两年也不少。再比如,在保险行

业,被销售人员诱导购买一些风险高、实用保障小的产品的消费纠纷很多;而银行推出的一些跨市场的理财产品,由于操作相当复杂,就连银行理财师都云里雾里,消费者得到的介绍往往是诱人的累积收益或者预期收益,对于其中的风险并不了解。

为此,现代快报《第一金融街》推出“聚焦3·15,告别被理财”的主题策划活动,旨在梳理当前国内理财市场的得与失,引导老百姓充分认清与理解“理财生活”,主动出击,明明白白理财,同时也呼吁金融机构加强与完善当前投资理财市场的服务,营造一个透明与服务型的理财环境,彻底告别“被理财”。

快报记者 刘果

投诉平台

即日起,现代快报《第一金融街》开通“天天3·15直呼台”,如果你的理财生活中遇到过被误导、欺诈,或者遭遇金融机构工作人员很差的服务,都可以拨打96060、84783545、84783615三部投诉热线向我们反映,也可以发电子邮件至 money_week@126.com。

支招平台

关于“被理财”这个话题,您有何经历、看法、想法、建议,都可以拨打84783545、84783615参与讨论,或者将您想要说的话发邮件到 money_week@126.com。

》聚焦3·15

《盛大车险:超低价=超难赔》连续报道之二

找中介买车险,胜算几何?

为求低价,通过盛大车险异地投保的臧先生在上海人保买了车险,理赔时却因为繁琐的手续遇到了困难。事后,盛大车险的相关负责人表示,臧先生的理赔案已经得到了解决。由盛大车险暂为垫付理赔费用,同时客户也同意配合工作人员一同前往上海人保办理理赔手续。

试想一下,如果臧先生一开始直接前往保险公司柜面投保,而不是通过盛大车险中介流程,是否能够避免理赔的麻烦呢?中介投保,到底划算不划算?如果您有通过中介投保导致自身权益受损的亲身经历,欢迎拨打3·15维权热线84783545讲述。

业内人士

保险公司是零售,中介是批发

在车险中介买过保险的人都知道,送到手上的保单仍然是保险公司开出的。以盛大车险为例,约定双方也还是承保公司(人保、平安等)和投保人,盛大车险只是第三方。

“就跟房产中介的作用一样,车主找到车险中介,指定或者在中介业务员的指导下选定一家保险公司进行投保。”盛大车险的相关负责人表示。通过车险中介买车险不仅有投保、理赔

的服务,保费还能便宜。这点与房产中介不同。通过房产中介,买方不仅不可能争取到低房价,还要承担中介费。那么在车险中介领域内,难道中介真的没有利润吗?

对此,一名姓邱的业内人士透露,车险中介赚的还是中介费,就是代为跑腿的辛苦钱,这部分中介费仍然是从投保人的保费当中出。她解释,当投保人主动找上保险公司,形成的是一笔保单;如果是车险中介找上保险公司,生成的肯定是多笔保单。“前者是零售,后者好比批发。众所周知,批发价远比零售价要低得多。”

该名业内人士算了一笔账,从人保、平安等保险公司“零售”可以直接享受85折的保费优惠,如果通过车险中介,就能享受低于85折“零售价”,而高于“批发价”的折扣。相差1000元—2000元完全可行。“羊毛出在羊身上,问题就在车险中介给保险公司的保费是多少?车险中介赚取的就是投保人实际成交价格与‘批发价’之间的差价。”

保险专家

保费趋于透明,流程最好简化

低价政策无疑是吸引客户的有效方式。但一些保险专家强

调,在监管部门和行业内的努力下,国内的保险行业趋于规范,费率一样,保费透明。人保江宁分公司经理张铭表示,相比通过中介买保险,直接找到保险公司自然是少了一道中间环节。但投保人往往被折扣和返利所吸引,“油卡、超市消费卡……”他认为,“过低的保费不但是一种行业内的不良竞争,投保人还有可能被低价忽悠。被投保了附加险种,或者保了不必要的商业车险,这些情况都可能出现。”

张铭坦言,保单最后还是在投保人与保险公司之间生成。以后理赔也肯定是由出单的保险公司出险。“哪家承保就哪家赔,出险后找到承保点才是关键。”而通过车险中介代理索赔,反而多了一道手续,有时还有繁琐的流程。另外,有业内人士表示,因为代理资质门槛低,容易出现中介骗保的情况。“如果通过车险中介,还是选择资质过硬的,保单下来后一定要验证保单的真伪再付款,具体可通过保险公司公布的声讯电话或营业厅查询。”

保监部门

理赔要靠自己,中介无法包办

“为了避免不必要的麻烦,理赔还是直接找到承保公司为

》华泰视点



竹外桃花三两枝 春江水暖鸭先知

目前,小盘股在经历了近半年的活跃后,其估值水平总体偏高,市场后期存在向权重股风格转换的可能,近日银行、地产股的活跃或许是后期风格转换的预演。

我国2月PMI大幅回落,预示经济增速趋于平稳,通胀压力减缓,调控预期下降,对股市中期趋势有利。从政府工作报告的提法来看,今年要积极扩大直接融资,那么市场的稳定必不可少。因此目前市场有望保持平稳运行态势,出现大的上涨或大跌的概率都不大。后市若欲打破平衡,则需要宏观政策、蓝筹公司业绩等外力作用。从股指整体上来看,上证指数3000点附近估值水平相对合理。因此我们认为市场对悲观预期的修正过程仍将继续。

始于2009年8月的波段调整,充分蓄势后将方向性选择,突破方向由宏观经济形势决定。虽然前期市场表现活跃的新能源、区域经济出现了一定幅度的调整,但投资机会依然存在,经过充分震荡整理之后,仍然有较好的机会,投资者不妨继续关注。银行股的估值优势明显,其PE、PB水平都位于历史低位;而地产股在经过大幅调整,2009年业绩整体上升的预期下,在接下来的反弹中,这些板块存在上涨的机会。

华泰证券南京解放路营业部 张晨华

》基金课堂



退步原来是向前

布袋和尚有首禅诗:“手把青秧插满田,低头望见水中天。六根清净方为道,退步原来是向前。”细品之下,其中蕴含的哲理跟现在热门的投资理财也多有相通之处。

如果你曾经观察过农夫在田中如何插秧苗,你就会发现农夫都是躬着身子,一步一步向后倒退着插。看起来农夫的脚步是向后不断退让,实际上却是一步步前进,直到把秧苗插满了整个农田。以退为进,似退实进,事物的道理有时就是这么高妙。

当你准备投资基金时,不妨先假设买了基金之后,市场突然大跌,你惨遭套牢。然后你再问自己:“我会不会难过到吃不下饭、睡不着觉?我的工作、生活会不会因此受到很大影响?我可以忍受跌到什么程度?”如果答案是你根本无法承受下跌风险,那就表示你不适合投资基金。而如果答案是你可以忍受基金较大幅度的下跌,那么恭喜你,你可以放心投资基金了。能看到大幅后退的人,才更会以安然的心态,成功度过市场的惊涛骇浪。

恐惧与贪婪是投资者的两大心魔,让自己预先充分设想恐惧,正是克服恐惧心理的一个很好的方法。 汇添富基金 刘劲文

告别“被理财”3·15 维权热线

84783545
84783615