

存款单变保险单 5000元缩水60元

一市民存款遭遇“被保险”



保险公司工作人员驻点银行销售银保产品已被叫停 制图 张冰洁

一张保单让存款缩水60元

据何先生反映,2007年10月14日,他在应天西路一家银行存钱时,大厅一位自称某保险公司工作人员的女子帮他办理了存款手续。本金5000元,存期4年,可随时取现。

前几日,何先生急需用钱,到该银行取现,账户上却只剩下4940元。何先生认为,自己在期满前取钱,损失利息可以理解,但亏损本金不能理解。取现后,他看到银行出具的一张“银行代理保险业务缴费凭证”才知道:4年前存入银行的5000元其实是买了一份保险。

“存钱时,我就没有完全明白那工作人员到底是银行的还是保险公司的。”何先生告诉记者,自己在翻找票据的时候还发现,保单上只有“保险公司个人人身保险单”的字样,

没有其他具体产品名称,根本就没有了解产品的详细信息。其次,由于产品没有到期,按照条款需要扣除相应手续费,这一点他也没有被告知,“银行让我找保险公司,保险公司也没有对此进行处理。”

初始费、退保手续费都要扣

根据何先生提供的信息,记者与保险公司取得了联系。原来,他所投保的是两全保险,这是一款兼备投资与保障的万能型险种。该保险公司经办退保手续的一名江姓工作人员介绍,该险种于2007年发售,现已停售,也并非4年期的短期保险,保期最长可承保到投保人70周岁。在查看了具体保险条款后,记者发现,保户不但可以享受一份人身保障,还能得到按月分红的投资收益。但缘何4年累积下来,何先生没有收益

反而损失了一部分本金呢?

对此,该保险公司客户权益部负责人王经理解释,如果何先生不办退保,截至今年7月分红,账户金额为5092.88元,也就是说该款产品是盈利状态。王经理还介绍,万能险在保单生效的次日都会从账户中扣除一部分初始费用,即前端手续费。一般维持3%—5%左右,该产品收取标准为4%,也就是200元。然后每月还须扣除1.05元的保险费、10元的账户管理费。剩下的账户金额才能作为投资资金进行分红。而且,何先生的保单到今年11月才满4年,按照条款约定,不满4年终止合同,还需由保户支付3%的退保手续费。

何先生简单计算了一下,4%的初始费用、3%的退保费用,仅这些手续费就差不多500元了,几乎是本金的10%。也正是因为这些高额的中间费用,让何先生损失了一部分本金。

■特别提醒

银监已叫停银保驻点 注意区分银保与理财

至此,该保险公司相关负责人告诉记者,何先生已经于本月初办理了退保手续。对于何先生的投诉,他们也会再次核实跟进,与何先生积极沟通。

来自信诚人寿的保险专家表示,目前,市面上在售的万能险产品大部分保期都较长,对于这类兼备保障功能的投资型险种,适用于对资金流动性要求不高、投资期限较长的保户。由于该类产品的收益采取复利计息方式,须长期持有才能看到明显收益,提前退保或者短期持有并不划算。同时,王经理也表示,何先生投保的这款产品退保手续费确实是逐年递减。即前三年退保手续费3%;第四年为2%;满五年后则免收手续费。

此外,某保险机构资深人士提醒,银监会去年11月下发《关于进一步加强商业银行代理保险业务合规销售与风险管理的通知》,叫停保险公司工作人员驻点银行销售银保产品,但银行仍然有保险代理业务,储户在办理现金业务时还应注意多加注意。

招商银行一名理财师提醒,银保产品与理财产品不同。普通的银行理财产品期限较短,一般以半年到两年居多。而银保产品期限较长,大多分为三年、五年、十年等。另外,银保产品最低几千元即可购买。一名保险业内人士还提醒,最明显的区别就是在签合同的时候,银保产品合同上使用的公章肯定是保险公司的,这也是最简单的辨别方式。

快报记者 谭明村
实习生 曹钟佳



■理财周报

定增私募产品 成为市场焦点

信托理财 本周共成立51款产品,规模约为84.9亿元。本周市场运行较平稳,成立产品数量与上周持平,但资金规模较上周相比,环比上涨13.75%;平均规模达到1.66亿,较上周的1.46亿同比例上涨13.75%。

案例	投资门槛	期限	预期年收益
重庆黄金地段 商铺质押	300万	1年	10.5-13%
央企信托, 补充流动资金	50万	1.5年	8.5-9%
蓝信投资股权投资项目	300万	2年	12.6% 加浮动

定增私募 统计2006年至今所有解禁期为1年并且已经解禁的定向增发项目,参与定向增发的获利丰厚。最近三年中,2009年的牛市中参与定向增发可获收益最高,平均收益达82.98%,2008年的熊市参与定向增发收益较低,但也达到44.22%。

案例	投资门槛	期限	预期年收益
定向增发项目(二期)	100万	1.5年	30%
极元私募 优选2期	100万	封闭期6个月	浮动收益

论坛预告 极元财富与第一理财网将于9月初举办定向增发论坛,主题:定向增发与个人理财机遇。

咨询电话 :4008200418
025-84271085



■基金课堂

不可阻挡的出海

《老人与海》是诺贝尔文学奖得主海明威的代表作。主人公桑提亚哥是一位老渔夫,一度在海上连续84天没有捕到鱼,但他依然坚持每天出海,因为他坚信自己一定能够捕到别人想象不到的大鱼。后来果然捕获了一条巨大无比的马林鱼。小说以写实手法塑造了一个在重压下仍然保持优雅风度的“硬汉”形象,那句“人生来不是为了给打败的,一个人可以被毁灭,但不能被打败”,不知激励了多少人愈挫愈勇。

投资市场是一个看不到边际的深海,有不少人也许很长时间里都没有获得过回报,有的人经历风浪的侵袭打击后选择了留在岸上看风景,而真正的勇者却会如老渔夫桑提亚哥那样,继续保持昂扬的斗志一次次扬帆出海,最终在投资之海的深处收获难以想象的馈赠。

“尽管有数不清的海难,人类依然扬帆出海。人们依然会进入这个市场,辛勤地买低卖高,怀着对美好未来的憧憬,将手中的资金投入股市中,去参与这场伟大的博弈。”纵观历史,数不清的海难不能阻挡人类出海的顽强意志,无数次股灾也不能阻挡人们投资的坚定信念。投资,很多时候就是一场精神与意志的较量,没有永不言败的勇气与恒心,你很难有机会成为最后的赢家。 汇添富基金 刘劭文



■体验网银

读者呼唤完美“超级网银”

“E路同行,网银改变生活”南京读本即将推出

“这几年网银发展得确实很快,给我们带来了诸多便捷,这是毋庸置疑的。但我发现,网银便捷中也夹杂着繁琐,如果银行业能够统一并互通,对于用户来说就更好了。”上周三快报《第1金融街》关注网银的报道见报后,市民陈先生第一个打进了金融帮办热线84783629,从用户体验角度对银行网银提出了自己的期望。

电子银行十年磨一剑

2000年前后,工商银行、中信银行、兴业银行等银行率先开始在电子银行这一新兴领域的探索,并开启了我国银行从传统柜面服务向“柜面+网络”的立体式服务的转型之路。

过去十年里,这些银行的电子银行业务取得了突飞猛进的发展。以中信银行为例,自2001年10月推出个人网银以来,到今年上半年该行个人网银客户数已超过500万,今年上半年网银交易量达9500亿以上。其网银功能已经达到9类266项,涵盖账户

管理、财务管理、转账汇款、投资理财、网上支付、信用卡、个人贷款、出国金融、客户服务、贵金属投资等银行业务。

纵观这十年,账号交易安全是网银的核心问题之一,在这方面,各家银行都在积极创新,不断完善。比如,中信银行个人网银与中国金融认证中心(CFCA)、国家信息安全技术研究中心、VeriSign等国内外著名安全厂商进行合作,推出20项安全措施;中国银行网银设置了网银登录防护、网银重要交易防护、动态口令加手机交易码组合防护三道安全防线;浦发银行网银也有数字证书、动态密码、绿色通道这“三重保险”。

“网上银行只是电子银行的一个部分,电话银行、手机银行与之匹配,共同构成了电子信息时代的金融服务新渠道。”中信银行南京分行电子银行部相关负责人表示,电子银行在国内属于新兴服务,但经过这十年的积淀,已经成为服务用户的主要渠道。

读者热线秀网银体验

正因为网银是个好东西,许多用户在加入网银用户行列的同时,特别关注的它的再完善。上周,读者陈先生看到快报《第1金融街》上“快报邀您一起体验网银”的报道后,打进金融帮办热线就这一话题提出了设想。

陈先生告诉记者,今年上半年他去外地旅游,期间接到某银行房贷分期还款当月快要到期的短信。本来出去旅游,轻轻松松,也没带该行的银行卡,陈先生就想到通过网上银行还贷。于是他打电话给父母,要到了银行卡的卡号,随后登录了该银行的网上银行,希望直接转账还款。

“登录网银后,问题又来了,因为卡和登记的网银过多,一时记不得这家银行网银的用户名和密码了。最后还是让父母去银行排队,通过柜台还的款。”陈先生说,通过这件事,他就在想,各家网银的登录程序形形色色,每家银行都有一个登录名和密码,用户不可能用一个小本子专门

记录,旅游和出差还得带在身上,这无形中带来了不便。他认为,假如各大银行能够联合起来制定一个统一的网银登录程序,简化用户使用网银的步骤就太好了。

事实上,陈先生反映的这个情况已经得到了主管部门的重视。2009年,央行开始着手推广标准化跨行网上金融服务产品,即通常讲的“超级网银”,包含统一身份验证、跨行账户管理、跨行资金汇划、跨行资金归集、统一直联平台、统一财务管理流程、统一数据格式等七种产品特色。去年10月份,“超级网银”正式在南京上线,部分商业银行已经加入其中。

快报记者 刘果 实习生 朱正芳

■预告

下周三,快报《第1金融街》将推出“E路同行,网银改变生活”南京读本,盘点南京优秀网银,分享使用体验,搜集最新优惠,敬请期待。