



房贷

2月26日,“金融帮办”刊登了关于市民陈先生反映的“苦等5个月后,房贷不仅没下款,就连说好的9折优惠利率也没有了”的相关报道,引起热烈讨论,很多有相同遭遇的读者也纷纷致电吐苦水。

而就在近日,记者收到陈先生的反馈消息,称银行方面表示内部已公布处理意见,对于符合条件者仍可享受九折优惠利率。

《五个月的等贷换来一场空》后续报道

银行和开发商称——

符合条件者仍可享九折利率

最新进展

符合条件者仍享九折优惠利率

“银行工作人员给我来电话了,说我们还是可以享受九折的优惠利率,实在是太感谢你们了!”记者刚接通电话,陈先生就难掩喜悦的心情。陈先生告诉记者,报道刊出后,银行和开发商都说会尽快给处理意见,“我原本想着如果能继续按九折享受优惠就好了,没想到真的实现了。”

随即现代快报记者又与当时在售楼处负责贷款审核的银行信贷员耿经理取得联系,“事情发生后,我行就在积极处理,希望能将购房者的损失降到最小。”耿经理表示,最终行里决定在同批次申请的购房者中,凡是条件符合的仍可享受九折优惠利率。

记者调查

“利率优惠变卦”现象年后高发

就在陈先生耐心等待银行处理意见期间,市民黄先生也向“金融帮办”反映类似的经历,“我的情况和陈先生基本上一样,都是去年买的新房,也签了购房合同,当时说好的九折优惠利率,一过完年银行就通知说优惠取消了,完全没有商量的余地。”黄先生认



房贷利率优惠取消,极大地增加购房成本

为,“银行作为金融机构,在审批贷款时一再要求客户的信用记录良好,但是原本答应过的优惠利率现在说取消就取消,银行的信用又何在?”

近一周,记者走访了近10家在售的楼盘售楼处,通过一圈调查发现,目前开发商与银行合作的房贷利率基本上执行基准利率,即便年前存在的利率优惠在年后也已全部取消,部分股份制银行的房贷利率甚至上浮10%—30%不等。

某商业银行新街口支行金融超市负责人告诉记者,“目前房贷额度还是处于相对较紧的阶段,如果现在申请,在材料完善、信用良好的前提

下,至少需要一两个月时间才能下款。”同时该负责人也表示,在签订购房合同时,无论是置业顾问还是贷款经办人,所说的贷款利率仅为意向利率,最终还是要以合同及审批通过后下款时约定的贷款利率为准。

现代快报记者 陈孔萍



保险

分红险收益不敌定存坑了谁?

刘先生2010年投保了一份分红险,由于自己的年龄已超过投保年龄的上限,就以儿子为被保险人申请投保。据刘先生回忆,年缴保费50693元,缴期3年。截至2013年2月,已投入保费152080.5元。

刘先生告诉现代快报记者,投保时销售人员称年化收益能超过5%,这才动了心。可没想到今年保单到期,收益情况让他大跌眼镜。第一年收益996元,第二年2100元,第三年3000元。“3年3000元的收益,共投入15万多元,这连银行定存利率收益的一半都不到!”刘先生追悔莫及。

分红险属于投资型保险,销售人员为确保保单率,会在销售时口头夸大收益。据了解,目前在售的投资型保险中,普遍收益维持在2.5%—3.5%,超出部分需根据保险公司的运营状况和险资去向。即便保单中约定保底收益,也只是维持在年化收益2.5%左右,超出部分均不确定。根据相关规定,营销员和保险公司不允许对不确定的利益部分作出任何形式的承诺。

保单失效都是代签惹的祸

2012年10月,孙女士前往银行存钱,该银行向她推销了一款保险,于是她就将孙子作为被保险人。“他今年20岁了,这个保险5年以后可以取出来,正好给他结婚用!”原本,孙女士是计划为孙子存一笔婚嫁金的。可是去年孙女士在续保时却被保险公司告知,要更改签名。

“我记得当时销售人员没有给我签什么风险条款,也没有被保险人签名!”孙女士多方了解才知道,保单生效必须由投保人亲自签字确认,抄写风险提示。而且,在这份保单中,还存在一个风险:根据商业保险条款,大部分的人身保险,不允许隔代投保,即被保险人只能是投保人的子女、父母。否则,一旦出险,保单没有任何法律效应。

就孙女士的案例,保险专家提醒:保险公司在销售环节除了应当向投保人出示保险条款、产品说明书和投保提示书,并对投保人以口头或书面的形式讲解风险提示语句之外,还要求投保人在投保单亲笔抄录风险提示语句并签名。而保险营销员代抄风险提示语,以及代替投保人签名,都属于隐瞒风险提示的违规行为。

目前,孙女士应首先前往保险公司更改签名,并了解清楚所投保的产品是否限制“隔代投保”,如果有这一项限制,还须在保险公司办理变更手续。

现代快报记者 谭明村

银行

补办卡15元,挂失费却要35元

读者质疑:信用卡挂失费咋这么高?

南通读者张先生于2014年2月26日挂失一张广发银行的信用卡,对方告知要收取35元的挂失费和15元的办卡费,款项将直接从信用卡中扣除,之后会将新卡邮寄到张先生手中。虽然解决得比较顺利,但张先生有点质疑:办一张新卡收费15元我倒也是能理解,毕竟有办卡成本,可是挂失费却要收取35元,凭什么要收这么高呢?于是他近日致电金融帮办想问个究竟。

记者接到热线后,分别向广发银行统一客服热线及南京分行进行核实,广发银行南京分行信用卡部陈磊

女士表示该行信用卡挂失费的确为35元。“虽然广发银行针对不同卡型会收取不同金额的挂失费,但一般收费都为35元,这在广发银行的官网、电话银行语音提示、信用卡办卡申请表上都有明确条款,持卡人在办理信用卡时应该是认可并同意这项收费的。事实上,广发银行这项收费在各大银行中不算高。另外,这个收费标准也是参考国际信用卡组织的收费标准制定的,且是在相关部门报备、审批后执行的。”她解释说。

随后,记者致电其他银行咨询银行卡挂失费用,明确收费的占大多

数,费用多在30—50元,有的银行该项收费高达60元。

至于为何挂失费比制卡费还高,陈磊也解释道,挂失信用卡本身并不麻烦,一个电话就能解决,但事后牵扯的风险并非向持卡人理解得那么简单。比如被人盗刷、网上交易等,这些都是难以预测和控制的,客户一旦挂失了信用卡,在48小时内产生的交易风险将转嫁给广发银行,将全部由银行来承担。“所以说挂失费并非单纯的一项收费,而是持卡人将风险转嫁给银行所要付出的代价。”

现代快报记者 张玮玲

“宝宝们”收益率跳水 理财选“长跑健将”是王道

从去年起,以余额宝、理财通为代表的货币产品被老百姓所熟知,尤其在年前资金紧张下,该类产品的七日年化收益率节节攀升。不过,伴随着节后流动性问题的缓解,近期余额宝、理财通等货币基金收益也纷纷跳水。除了关注短期业绩,投资者更要考量该产品的长期表现。在所有货币产品中,仅有国泰君安君得利1号在过去五年中,每一年的收益率都位居行

业前3名。

目前市场上可每天供投资者参与的货币产品,主要有券商货币型集合理财产品和货币基金。剔除掉普通投资者不能分享收益的B类货币基金(申购起点通常500万元以上),笔者盘点了2009年—2013年过去5年以来货币产品的收益情况,根据WIND数据,近五年收益率全部进入前3名,是券商的货币型集合理财产品——国泰君安君

得利1号:分别在2010年、2012年、2013年均位居货币产品业绩第1名;2009年、2011年位居第2名。作为唯一一只连续5年跻身同类前3名的货币产品,国泰君安君得利1号可谓货币产品中的长跑冠军。业内人士指出,年末年初的高收益行情并不具有可持续性,目前货币产品的收益才真正开始回归理性。除了关注短期业绩,投资者更要考量该产品的长期表现。

2013年货币产品排名前五名

产品名称	年化收益率	类型
国泰君安君得利1号	4.61%	券商理财产品
工银瑞信货币	4.29%	货币基金
南方现金增利A	4.28%	货币基金
国泰君安君得利2号	4.25%	券商理财产品
华夏现金增利	4.23%	货币基金

数据来源:WIND资讯;统计口径:2013年1月1日前成立的A类货币基金和券商货币产品