



多年以来,关于金融类理财产品及银行人员推荐储户购买信托、理财、基金的投诉层出不穷,原因大概都是银行工作人员涉嫌诱导储户放弃定存继而选择相关产品。为何在外人看来相当风光的金融人士不遗余力促成“存款变基金、存单变保单”呢?原来是考核压力惹的祸。不过,业内人士也提醒储户,不要被“预期收益率”蒙蔽了双眼,而应仔细看条款,充分考虑风险性之后再签约。

20万元存款变基金,承诺的收益率5个多点变成1个点 理财不能 只看“预期年化收益”

■读者案例

20万元存款变基金 一年后回报率低得傻了眼

近日,读者荣女士致电《第1金融街》讲述她无奈的经历。2013年2月5日,荣女士前去某银行浦口支行存款20万元,“当时是准备存定期的。”荣女士表示,但银行工作人员把她带到旁边一个房间,一再表示存定期不划算,一个月后有一款基金产品开始销售,预期年回报率可以高达5个多点。“之前我存款时曾被说服买过保险产品,最终的回报率很不满意,但这次工作人员说他们是银行的,所以我比

较信任,于是便存成了活期”。2013年3月19日,荣女士接受银行工作人员的建议买了所说的那款“预期年回报率可以高达5个多点”的基金,于2014年3月19日到期。但前几天,银行人员打电话告知荣女士说基金的收益没达到预期值,只有一个点了,收益共计两千元。荣女士算了一下,扣除所有费用以后连20万本金都难以保障,“真是悔青了肠子,但无奈事已至此,只能当做前车之鉴”。

■记者调查

银行代销基金更含蓄了

类似于荣女士的案例不胜枚举,《第1金融街》的投诉热线几乎每天都会接到关于“存款变保单、存款变基金”的电话,大多都是收益达不到当时的承诺甚至本金不保。事实上,银行在向储户推荐理财产品或保险产品的行为依然广泛存在,但相比前几年已经大幅减少。自2011年3月份出台《商业银行代理保险业务监管指引》以来,各大银行的营业网点大力向客户推荐保险的现象已明显减少,但“存单变保单”的事情依然时有发生,而更多的是“存款变基金”,而且很多银行自身就有多重短期理财产品甚至信托产品,更是增加了此类金融投诉的数量。

不过,在25日的走访过程中,多家银行已经不再赤裸裸地推荐产品,但

依然会提醒储户有较好的产品可以选择,会理性地介绍、推荐并分析产品优劣。在一家银行网点,当记者提出要将卡里的2.5万元活期存款转为定期时,柜面工作人员指着柜台旁边的单子说道:“我们有收益不错的理财产品您可以考虑一下。”当记者明确拒绝时,该工作人员便没有继续推荐。面对记者的咨询,农业银行的工作人员于女士介绍说:“我们国有银行的产品回报率可能没有商业银行的那么高,但比较稳妥,我自己从十年前就买理财产品,也投资基金,回报一直都比较可观。”工商银行南京汉府支行理财经理严迪也表示,工行在售的基金、理财产品等都是银行自持的,比代销的更加有保障。

信托代销不再是香饽饽

近日,关于部分银行停止代销信托产品的报道见诸报端,大概是说“受刚性兑付危机频发影响,曾大受银行青睐的信托代销业务遭遇银行‘冷待’。”记者走访多家银行发现,信托产品在银行的确不如以往那么风光,但尚没有达到停售的程度。除了银行旗下子公司的信托产品之外,仍在代销少部分其他渠道的信托产品。不过,理财经理在对意向客户推荐产品时,信托的受欢迎程度显然不如基金和短期理财产品。“未来一两年的经济形势不是特别乐观,在产品 and

业选择方面要十分谨慎,遇到好的产品和靠谱的机构的话,会适时推荐。”中国银行江苏省分行华侨路支行理财经理范康宁表示。

南京一家大型国有银行个金部相关人士透露,目前没有任何一家银行明确发文禁止代销信托产品,但是信托产品的代销准入门槛已经越来越高,并且在很多银行,信托产品的代销审核权都收回至总行。事实上,早在两年前,房地产类、钢贸类信托想进入银行系统代销已经非常难。

■原因分析

考核高压迫使 工作人员铤而走险

至于银行工作人员不遗余力地促成“存单变保单、存款变基金”的原因,业内人士分析认为,由于每家银行对网点都有中间业务收入的考核,因此工作人员迫于考核压力,会向市民推荐一些基金、保险、信托等代销产品。事实上,对银行而言,代销的手续费并不比存转贷的利息差收入高,而不同的产品,收益和风险也不同,建议银行工作人员在向市民进行产品推荐时,对产品本身做充分的介绍,尤其是风险性。

■风险提示

切勿听到“回报率” 就心痒痒

虽然银行向储户明确推销的现象有所收敛,但每年依然有不少类似于荣女士遭遇的“悲剧”在上演。“针对有理财需求的客户,我们一定会告知其详细的产品信息及预期收益,还有当中可能存在的风险,理性的客户一般都会适当考虑。”范康宁提醒,消费者一定要有充分的风险意识,不要听到“预期年收益5个点以上,比定存更划算”的说法就动摇,继而草草签约。

业内人士提醒说,由于消费者本身不太具备专业的金融理财知识,在购买相应产品时大多是出于对银行的信任,很容易被销售人员误导。为了避免产生纠纷后取证困难,所以在购买过程中要注意留存相关证据,提前做好后期维权的准备工作,以有备无患。

现代快报记者 杨连双 张玮玲



行业观察

保险营销主管收入 超国企老总?

眼下正是春季招聘旺季,对于保险公司来说与往年略有不同。“去年七月,保监会提高从业人员的学历要求,要求从业者学历必须为大专以上。”一家险企江苏分公司的人力资源部负责人告诉记者,今年的招聘跟往年不太一样,抬高应届生的入职门槛的同时,对于有经验的销售人员甚至开出百万年薪。

应聘“百万年薪”要5轮面试

记者走访了几场南京高校的校园招聘发现,险企招聘岗位以销售人员为主,招聘单位解释称,虽然目前国内保险行业有300万营销大军,但行业的流动性让营销岗位一直处于“缺人”的状态。“待遇是留住人才的必备条件!”友邦保险江苏分公司总经理沈子昌透露,该公司就针对有经验的营销人员开出丰厚的薪资待遇。例如营销主管的岗位,其收入甚至能够超过银行高管和国企老总。“年收入可以达到七八十万元,如果市场情况好,预计能够超百万元。”

不过,“百万年薪”的入职面试堪称“精英对决”。记者了解到,从筛选简历到正式入职,部分险企高薪岗位的应聘者至少需要面试5轮,其中高管面谈就有三次。此外,公司还要考察应聘者个性是否好学,品格是否善良等等,入试后还要进行品格训练,心怀“诚信、感恩”。

电销坐席欲做应届生“金主”

在一场险企的专场招聘会上,记者发现冲着高薪职位来的应聘者中,不乏公务员、硕士、外企员工等。以一家外资险企的招聘信息为例,300多名应聘者中有54位硕士、两位博士。“当应届毕业生还停留在2000多元的基本工资时,我已经月入近万了。”在专场招聘会上,招聘险企代表张超告诉记者,1990年出生的他,去年从南京审计学院的保险专业毕业,误打误撞去了一家全国排名前五的寿险公司。“我不用出去推销保险,只要在办公室打电话就可以了。”

张超是一名寿险公司的电销坐席,通过给客户打电话完成保单,平均每天要拨出60多通电话。而据张超所说,保险公司招聘电销坐席的主要对象就是应届毕业生。而这种“以身说法”的招聘方式在招聘会上显然受到了应聘者的关注,一名高校辅导员透露,今年保险公司的专场招聘已经排到了5月份。

现代快报记者 谭明村

理财资讯

光大银行 手机“缴费神器” 使用就送话费

“摇摇缴费”是光大银行专门打造的手机客户端“缴费神器”,客户只需下载安装该手机客户端,便可不受时间地点约束轻松完成缴费。

点击进入“摇摇缴费”app系统,画面上就出现了一个戴眼镜的卡通女孩形象。界面上有8个缴费项目的选项,分别是水、电、燃气、加油卡、手机充值、有线电视、通讯费。点击话费的选项,输入金额,接下来就是点几次“下一步”最后确定就完成了。

据悉,光大银行自推出“摇摇缴费”iPhone版、安卓版APP客户端以来,客户量已突破百万。目前有三重大礼回馈客户:一是下载“摇摇缴费”并缴费一笔的客户,每周前500名送10元话费,二是使用光大银行银行卡缴费的用户每缴纳一笔费用都会有3次抽奖机会,有机会抽到三星note3手机。第三,“摇摇缴费”还会额外提供一次抽手机充值卡的机会,金额从30元至3880元不等。(徐学谦)