

拨打金融热线0531-85196404, 导报记者帮您排忧解难

偷换概念

中荷人寿以高收益误导银行储户

◆导报记者 刘勇 王雅洁 济南报道

“原来说是每年都有1200元的固定收益外加分红,但现在变成了只有前3年有固定收益,当初承诺的高收益去哪儿了呢?”近日,经济导报记者接到济南市民芦女士对中荷人寿的投诉,称其去建设银行存款时,被工作人员忽悠,购买了中荷人寿的一款保险。

芦女士告诉导报记者,当时工作人员承诺产品收益会高于银行存款,可后来却发现上当受骗。而当她和保险公司交涉时却被告知,如果退保的话,只能退1.63万元,非但一分钱收益都没有,反而本金还要损失3700元。

被高收益忽悠

芦女士告诉导报记者,去年8月30日,她在济南市数码港附近的建设银行办理存款时,一名工作人员表示存钱不合适,因为利率降了,不如买理财产品,现在有一款理财产品不错,收益比银行高。

随后一名叫王娜的工作人员就对芦女士介绍起这款产品。“当时银行还有个小红板上写着这款产品,存3年满6年取。”出于对银行的信任,芦女士就在王娜的推荐下购买了该产品。“当时询问收益,王娜说每年都有固定收益加分红,但是分红不确定,不过也不会很低。”芦女士回忆道,“当时我问能取吗,她说可以随时取,只要不超过钱数的70%就行,也没告诉我如果不继续存会有损失。”

按照芦女士的说法,当时在存折上存完后王娜将保单给了芦女士但并没有让她签字,只是让她保管好就行。随后虽然有回访电话,但主要是确定芦女士的个人信息。“中间虽然提到有犹豫期10天,超过就拿现金价值。但当时对‘现金价值’这个词不明白,当时认为如果以后不继续办理,就不能领取收益,只能拿到自己的本金。”

就在几天前,芦女士收到保险公司的短信,让她继续存钱。而当芦女士前去建设银行存钱的时候,发现王娜已经离开

该营业厅,她就顺口问了一句工作人员,王娜去哪儿了。大堂经理的闪烁其词,让芦女士意识到不对劲。随后她给王娜打电话,发现电话已经停机。“当时突然感觉大事不妙,有被骗的感觉。”于是芦女士马上按照合同上的联系方式打电话咨询,仔细询问才知道原来所谓的收益和之前王娜说的不一样。

“王娜说每年都有固定收益和分红,分红不确定。但是客服说的,只有存的2万元,存时有1200元的固定收益。等于是前3年存的时候,每年都有1200元的固定收益,到第4年至第6年的时候,这6万块钱存在里面,没有任何固定收益。也就是我这6万元存6年,拿到固定收益只有3600元,而且固定收益并不与红利一样按时派发,而是保险到期后一次性支付。”

尽管芦女士通过其他渠道得到了王娜的电话号码,但王娜一直不接她的电话。“她心中肯定有鬼,不然不会不接我电话的,这最起码是个礼貌问题。”

按照芦女士提供的号码,导报记者也多次拨打王娜的电话,一直处于无人接听状态。

退保损失巨大

导报记者查询后发现,芦女士购买的是中荷人寿银保系列产品中的“中荷金利两全保险(分红型)c款”,缴费期为3年,保险期是6年。按照中荷人寿官方的说法,该产品是兼具增值理财和人身保障双重功能。芦女士告诉导报记者,现在必须继续往里面存钱,不然只能退保,退保就要扣钱!也就是2万元要扣3700元。“客服还劝我继续存钱,说如果我遇到资金问题,可以取出来70%用,只需要付利息就行了。这在当时买的时候也没有提到。”

虽然回访电话告诉芦女士超过10天犹豫期只能拿到现金价值,但并没有告知什么是现金价值。“直到前天我给客服电话的时候,说是在保单后面。”

按照客服的说法,芦女士连忙拿出信封内的保单,仔细查看。“不看不知道,真是内有玄机。”按照芦女士的说法,保单后面用一个银行收据粘起来了,将每年的现金价值等一些重要内容都遮挡起来,而且

活配套设施建设。

面对一串串闪光的数字,该行负责人说:成绩的取得,得益于东营市委、市政府营建的良好区域环境和政策,得益于我行积极创新适合高效生态经济融资需求、风险可控的信贷产品,促进信贷产品与产业投资基金、股权投资、私募基金等投行业务以及债务性融资工具、融资租赁等新型融资工具的衔接和联动。今后,我们将紧紧围绕黄蓝经济生态高效主题,新增贷款优先保障符合节能减排和环境保护的优质客户和优质项目,巩固和发展绿色信贷市场,为推动黄蓝战略实施做出更大贡献。

产品创新 为地方经济发展“供氧输血”

随着当地外向型经济的发展,该行充分认识到,国际业务尤其是国际贸易融资业务是服务地方企业客户、满足地方企业客户经营需求的重要产品,支持地方经济发展必须“创新产品”,必须年年都有新产品,月月都有新思路。该行在产品创新方面,本着“文无第一、武无第二”的精神,创新推广贸易融资、票据、承兑汇票等支持地方企业发展的新产品。

该行持续加大支持大项目力度,充分运用银团贷款、项目贷款支持重点企业、重点项目做大做强。2012年以来,累计为18户企业投放项目贷款57.81亿元,项目贷款增长位居全省系统内第一。截至今年7月末,该行纳入营销的项目贷款(含银团)共计34个,总金额达到254亿元,已审批通过项目10个,金额41.6亿元。支持的项目涉及黄三角内联外通通道建设、国家和山东省高速公路网规划连接线项目、黄三角城市化、园区污水处理、固体废物处理和供热、供水、供电、供气、绿化等生产、生

购买银行代销的分红型保险产品时,不能被所谓的高收益所蒙骗。“红利分配并不确定,只有当保险公司实际经营结果优于产品定价假设,才会分红。”



保单也没有芦女士的签字。

芦女士提供的照片也证实了她的说法。导报记者注意到,在保单的背后贴有一张建设银行代理保险业务凭证,如果不仔细看,看不到现金价值表。导报记者注意到,按照表上所注,第一年的现金价值是16390元,第四年的现金价值59454元,第6年的现金价值为63600元。

芦女士告诉导报记者,她认为保险公司在偷换概念。“3600元也不是收益,只不过是保险到期后现金价值超出本金后的一个体现。而且保险公司将3600元分到了3年,号称固定收益,涉嫌虚假宣传误导了我。”

芦女士给导报记者算了笔账:按照保单的方式2万元分别存1年、2年和3年的定期,随后将本金和利息累加后6万多元再存3年,收益将近1.3万元。“虽然保险公司有分红,但也有不确定性,今年的

分红只有265.03元,甚至不如一年定期存款的利息高。”

感觉被骗后,芦女士带着合同咨询了律师。律师认为,该合同本身存在不规范现象,可以解除合同。随后,怀孕6个多月的芦女士与保险公司多次沟通要求解除合同后,保险公司将王娜的保单收回,只是给她一个收到条,表示请示上级后将给出答复。

一名业内人士接受导报记者采访时表示,购买银行代销的分红型保险产品时,不能被所谓的高收益所蒙骗。“红利分配并不确定,只有当保险公司实际经营结果优于产品定价假设,才会分红。”

导报记者了解到,银监会早已要求保险公司停止在银行网点驻点销售,保监会也在狠抓销售误导行为,而芦女士认为卖给她的保险产品的王娜就是保险公司的员工,而并非银行职员。

基金理财

富国汇利9月9日正式转型 首只封闭式分级债基提供转型模板

富国基金公告显示,国内首只封闭式分级债基——富国汇利基金于2013年9月8日封闭到期,并自9月9日起正式转型为两年定期开放分级基金。届时,该产品将更名为富国汇利回报分级基金。

富国汇利的转型之路由此正式开启,或为国内同类产品提供了运作模板。公告信息显示,自2013年9月6日起,原汇利A、汇利B份额将停牌。打算落袋为安的老持有人可在9月9日至18日赎回上述产品。有意购买富国汇利分级基金的持有人,亦可在9月9日至10月15日进行申购。

自10月16日起,新的富国汇利回报分级基金将进入为期2年的首个封闭期。在封闭期首日,该基金每10份场内份额自动分离为7份汇利A和3份汇利B。其中,汇利A本次封闭期内的约定年化收益率为4.75%。

此外,富国汇利回报分级基金还为投资人提供了更为多样的份额选择。投资人既可持有母基金份额,又可在上市首日将该产

品自动分离成汇利A和汇利B,并分别上市交易。(朱雯婷)

理财追赶微时髦 工银微信升级直面4亿用户

拥有4亿用户的微信平台,与基金联手成为当下最时髦的理财工具之一。日前,工银瑞信将官方微信进行升级,客户绑定“工银瑞信基金”官微账户后可随时查询现金宝收益及基金账户情况。笔者了解到,截至8月末,82家基金公司中已有55家开通了微信账号。各家基金公司通常利用微信提供两类服务,除了信息的咨询和推送外,还提供具有支付功能的微信交易服务。工银瑞信微信平台升级后,投资者可通过多个微信号绑定“工银瑞信基金”公众账号,绑定后便可通过该账号查询净值、余额、交易、分红等多项信息。

在快捷的信息时代,工银瑞信客户可通过手机微信随时随地查询账户情况,投资者可利用家中、路上、工作中的闲暇碎片时间了解最新资金动态。工银瑞信微信查询速度根据手机网速的不同而有所区别,但通常1~2秒即出结果。不论是直销客户还是代销客户,均可利用此功能灵活查询。(刘丹丹)

2013 LAND CRUISER “寻路天下 贝加尔湖”圆满结束

近日,LAND CRUISER 车主俱乐部2013年度大型越野体验活动——“寻路天下 贝加尔湖”在北疆明珠满洲里精彩落幕。作为LAND CRUISER “寻路天下”的首次境外之旅,2013“寻路天下”活动于4月8日正式启动,并面向全国公开招募。经过驾驶技能竞赛、品牌知识问答、体能测试和心理测试等层层选拔,最终选出15名优秀的精英队员。他们与8位幸运车主及全国重点媒体,连

同19台“四驱之王”LAND CRUISER 组成了一支专业而强大的越野战队。8月10日,LAND CRUISER “寻路天下 贝加尔湖”车队正式发车,历时15天,横跨中、蒙、俄三国,全程约5000公里。“寻路天下 贝加尔湖”的完美收官,为LAND CRUISER 车主俱乐部大型越野体验活动树立了重要的里程碑,为LAND CRUISER 60余年的传奇与辉煌开启了新的篇章。(陈玲)

E|工商银行支持实体经济系列报道

规模创新 产品创新 渠道创新

——工行东营分行全面提升服务“黄蓝”战略能力

截至8月末,已有近500户小企业客户得到了工行东营分行的资金支持和电子产品等方面服务,该行累计发放贷款197.21亿元;累计办理银行承兑汇票和信用证等表外业务近400笔金额34.9亿元。

“一定让创新成为工商银行全面增强黄蓝战略服务能力的引擎。没有创新,在激烈的竞争中将会处处被动挨打;只有创新,才会使工行驶向更加广阔的蓝海。”早在2013年初的工作会议上,工商银行东营分行刘爱峰行长就不仅全面总结了2012年工作,也为2013年全面启动金融创新吹响了号角。

而今,一组数据见证了该行金融创新的成效:截至8月末,已有近500户小企业客户得到了该行的资金支持和电子产品等方面服务,该行累计发放贷款197.21亿元;累计办理银行承兑汇票和信用证等表外业务近400笔金额34.9亿元。

规模创新 唱响支持地方发展主旋律

2012年,工行东营分行业务增量位居全省系统内第一位,贷款增量位居全市国有控股商业银行第一。2013年3月份,东营市政府组织对全市重点项目进行政企合作签约,全市21家银行机构与企业达成合作意向304笔,共签约资金358亿元,其中仅东营市工商银行就签约40笔,签约金额156.31亿元,位居各家银行第一,一批大项目和好项目纳入了该行支持范围。

谈起支持实体经济和扶助小微企业发展,工商银行东营分行亮点颇多:该行是全市最早成立相关专营机构的银行。2005年8月份以来,该行开办小微企业信贷业务,立足东营经济特点,灵活运用业务政策,广开思路,秉承“你身边的银行,可信赖的银行”的经营理念

渠道创新

提升服务全市市民水平

面对新的市场形势,该行加快网上银行、手机银行、短信银行、电话银行的客户覆盖面,通过多渠道办银行,多渠道满足本地企业、居民的金融服务需求。针对人员少、战线长,优质服务能力不足的现状,坚持“两个渠道办银行,两个渠道做业务,两个渠道抓服务”,努力完善服务网络,提高服务品质,为广大市民提供更为优质便捷的服务。近两年优化低效网点9家,建设利津支行,结束了利津县没有工行的历史,新设了临港支行,共建成开业4个网点,效益明显。服务渠道更加多元。自助设备总量接近500台,接近东营区域总量的50%。网银及手机银行四行占比均排名第1,个人网银中高端客户渗透率全省第1,可分流率全省第1。

创新支持民生经济。仅2013年上半年,该行就累计发放公积金贷款1.87亿元,公积金贷款余额10.24亿元,较年初新增1.33亿元。该行大力开展“工行进市场,服务进商户”个人经营性贷款营销活动。依托该行商友卡优势,积极推进个人经营性贷款的发展。今年该行还特别将个人助业贷款作为贷款营销的重点产品,充分发挥个人助业贷款“担保灵活、无需抵押、简便快捷”等突出特点,加大产品优势宣传,加大对各类商品交易市场、商业街等产业集聚区域的个体工商户、小微企业主的营销力度。先后将广饶义鸟小商品交易市场、东营银座商城、山东鲁百集团、东营美亿家居建材批发市场等4家商品交易市场列入活动范围,并根据各家商品交易市场情况制定了有针对性、切实可行的营销活动。个人助业贷款,降低企业融资成本累计超过7193万元。

商户、小微企业、合伙企业等企业主的融资需求。

自2012年以来,先后对11个营业网点进行了全面装修改造,对其中4个远离市民、企业的网点进行了搬近,努力做到网点设置更贴近企业、更贴近油地市民。为75户企业免费安装了网上银行,为64户商家免费安装了POS机。在95588服务电话基础上,公布了监督投诉电话,努力打造优质服务形象。为广大大市民、广大企业大力推介网上银行、银行卡、各类基金、理财产品等新型金融产品,大大增强了本地居民的金融意识和理财观念,工商银行综合服务形象深入人心,得到较好评价。与此同时,外树形象,内强素质,对全行一线员工进行了全面业务技术培训,对网点设施分区进行了统一规划,加大全行优质服务工作力度,服务效率和水平有了明显提高。

谈到金融创新的体会,工行东营分行刘爱峰行长强调,创新经营的前提是依法合规经营。工行东营分行始终把依法合规经营贯穿于各项业务和经营管理中,按照“业务发展、内控先行”的原则,以严格的制度规范和慎密的操作流程,保障了全行业务的稳健发展,连续多年经营绩效考核居于全省、全国前列,2011年以来一直位居全省考核前三名;2002年以来连续11年进入全国二级分行30强,2010年列第22位,2011年列第15位,2012年列第4位,提升了11个名次。先后多次被省、市政府、银监局授予“优质服务先进单位”、“良好银行”、“文明单位”、全省创建“四好班子”先进集体、全国企业文化建设先进单位、黄河三角洲开发建设排头兵、2011年最具影响力百姓口碑品牌、总行2011年度新产品推广最佳成效奖、2013年东营银监局“百日服务”活动先进单位等荣誉称号。(记者 刘民 通讯员 刘瑞民)