

结婚季过后“婚保”咨询趋热

晨报济南讯(记者 杨焜宁)刚刚过去的9月、10月成为全年最热的“结婚季”,众多有缘人选择在这个气候宜人的季节完成自己的终身大事,而随着11月的到来,被各商家争相炒作的“婚庆商机”也似乎逐渐转冷,但记者从济南多家保险公司了解到,有一种产品——“婚姻保险”却在“结婚季”过后热了起来,客户咨询量明显增多。

“婚姻保险”产品并非首次出现在公众视野中,年轻人扎堆结婚,增

加了对此类保险感兴趣的人群数量,是造成此类产品咨询量上升的重要原因,但10月上旬阳光人寿推出的一款名为“爱你一生婚姻两全保险”的新产品也将人们对“婚姻保险”的关注度大大提升。据了解,这款保险产品最主要的特点是投保人只能是男方,而被保险人则是妻子,也就是说这款保险有着非常明显的保护倾向,因其对女方的着重保护,该产品一经推出就被消费者戏称为“防小三婚姻险”。记者从阳光保险济南分公司了解到,这款产

品目前在济南也可以购买,而且近期前来咨询的客户一直较多,但同时这里的工作人员也告诉记者,虽然咨询量显著提升,但真正投保的客户并没有那么多。而在近期没有推出类似新产品的泰康人寿、太平洋保险等公司,记者也了解到类似“婚姻保险”咨询量显著提升。对此业内人士预测,随着人们婚姻观的变化以及外界影响婚姻安全的因素逐步增多,以后“婚姻保险”产品会上着更细分、更专业的方向发展,市场上类似产品的数量也有可能增多。

警惕“无抵押贷款”诈骗陷阱

近期一些城市街头出现了一些“无抵押贷款”的小广告。对此,公安机关提醒广大市民,这些看似诱人的宣传背后暗藏着许多猫腻,纯属骗人钱款的陷阱。

据黑龙江省公安厅刑侦总队民警介绍,经过他们对此类案件的分析总结发现,“无抵押贷款”诈骗一般包括以下几种类型:一是骗取利息,信息发布者在了解贷款人贷款数额后,要求先支付利息,骗取利息后,信息发布者就会消失;二是信用卡套现,贷款公司要

求贷款人提供身份证,利用客户身份证到银行办理信用卡,在无实际交易的情况下,贷款公司利用从银行申请的POS机刷卡套取现金交给贷款人,再向贷款人收取“手续费”;三是地下钱庄“洗钱”,一些贷款公司真实身份就是“地下钱庄”,其发放贷款目的就是“洗钱”。警方提醒,任何办理贷款业务的部门从未开展过办理无须任何抵押的贷款业务,无担保贷款业务不符合常理。

(李建平)

银行花巨资请名人代言遭质疑

随着银行间竞争愈演愈烈,越来越多的银行开始选择寻找娱乐圈、体育界的明星为其代言、做活动,记者了解到,继为招行做代言人后,近期郎朗又与工行牵手举办新年音乐会,而孟非也于上月与广发银行正式签约成为其品牌代言人。

业内分析,在越来越大的竞争下,银行开始注重品牌宣传和自身形象的打造,尤其是对股份制银行来说,面临这方面更大的压力,也让银行不得不争相角逐商业化广告形象运作。

记者在银行竞争激烈的香港,电视上也总能看到银行的广告。曾被评为“香港杰出青年”的刘德华也曾被东亚银行重金礼聘。

对于找名人自己代言,银行也有自身的考虑,招商银行行长马蔚华表示,“招行希望通过郎朗将艺术和慈善有机结合,实现双方在公益、慈善、亲和力上的高度黏合和同步成长。”

而广发银行方面也表示,引入明星代言电子银行品牌,主要原因是孟非台上睿智幽默的主持风格、台下精彩幸福的人生故事被广发银行“相中”。

记者多方了解获悉,按照行业内部的标准,郎朗给招行代言,代言费应该在2000万元左右,而其出场费则在100万元起,孟非的代言费则在300万元至500万元间,出席一场活动的费用25万元起。“但是明星帮商家宣传也要看季节性,如果是过年前这种旺季,收费会更高。”某业内人士告诉记者。

羊毛出在羊身上?

对此,市民张先生表示,“银行以前都很牛,现在开始找明星做广告了,说明它们的日子也没有以前好过了,需要通过一些手段抢占市场,但是羊毛出在羊身上,动辄上千万元的广告费归根结底还是从我们身上来的,银行树立和提升品牌,关键还是靠提升服务。”

旺季时明星代言也涨价

据一位业内人士介绍,一般来说,银行走这条商业化运作之路,一般要支付两笔费用,一方面是品牌代言人的代言费,另一方面则是支付给广告公司的广告创意、广告制作等方面的费用。一般,一线明星给商家做代言,都是签1至2年,而费用则是几百万元以上。

而在广州某股份制银行负责企划宣传工作的李先生则表示,“目前银行寻求现代化的经营管理模式,希望将银行形象更加生动活泼地植入市场,目前已经有请明星代言的趋势,势必大幅增加宣传费用,但主要是对费用支出做结构调整,比如说把以前用来开研讨会的钱用来请明星,不会增加客户负担。”

(鑫铭)

信用卡 3.7 元逾期未还 如今贷款难上加难

晨报济南讯(记者 杨焜宁)已在济南从事个体经营多年的许先生近来遇到了一件非常闹心的事儿,只因其个人信用卡里曾有3.7元透支款没有按期归还,近日银行以其个人信用记录出现问题为由拒绝了他的贷款申请。许先生告诉记者:“这3.7元未还款我是在银行拒绝贷款后去查询信用记录才看到的,那张信用卡已经大半年没用过了,我也不知道里面还有欠款没还上,没想到现在这么点儿钱却耽误我大事了。”据许先生回忆,产生未还款记录的那张招商银行信用卡是他前年为

帮朋友完成办卡任务而办理的,总共加起来也没用过几次,还款都是在ATM机上完成的,至于那3.7元的未还款的存在许先生直言:“不大使用那张信用卡了之后就查询过相关信息,完全不知道还有余款未还清。”今年9月,许先生在家附近的一个新开发小区盘下了一个沿街房商铺,想作为他从事茶叶经营的连锁店,因为资金周转问题,他向银行提交了20万元的贷款申请,如今因为3.7元未还款影响到信用记录导致该申请未被批准。

记者从济南招商、光大、邮储等银

行的信用卡中心了解到,目前多数信用卡持有者都会选择“上机还款”,即通过ATM机自助终端完成信用卡还款业务,但是因为ATM机并不识别零钱,所以多数经常使用信用卡的客户只能选择“宁多还不还”,多还的钱日后还可使用。但对于打算终止使用信用卡的客户来说通过ATM还款就陷入了“多还吃亏、少还不行”的尴尬。济南邮政储蓄银行的客户经理叶庭芝告诉记者:“如果客户打算停止使用信用卡最好去银行办理相关手续,如果不想停卡也应尽量选择人工服务台还清最后一次欠款,以免出现未还款;另外,对于手持‘休眠信用卡’的客户来说,要每隔一段时间了解一下信用卡内的信用情况,以免因为遗忘某笔小额消费而未还款进而造成不良信用记录。”

量的37.69%。大多数新型保险产品退保的原因,是对产品的投资收益不认同。同时,销售时未全面如实讲解产品以及误导消费者购买与自身实际情况不符的保险理财产品,也是导致退保的重要原因。

从投诉涉及的主要保险公司来看,前三季度,投诉量居前5位的财险公司为:人保财险(1087件)、平安财险(758件)、太保财险(480件)、阳光财险(328件)、国寿财险(195件),这5家公司投诉量总和占财险公司投诉总量的67.14%。投诉量居前5位的人身险公司为:中国人寿(1431件)、平安寿险(903件)、新华人寿(618件)、太保寿险(533件)、泰康人寿(496件),这5家公司投诉量总和占人身险公司投诉总量的67.29%。

(齐新)

如何降低理财风险

渴望投资产品的过高收益意味着就要承受更大的风险,这就需要我们慧眼识金,挑选到收益稳健且风险较低的合适产品。

近期市场上广受关注的理财基金在收益风险的平衡上就做得很不错。例如业绩持续表现突出的汇添富理财30天产品首先从投资范围上就保证了低风险的特点,其主要投资于央票、短期融资券、协议存款

等安全性较高的品种。为了避免投资者对净值波动的恐惧和更符合其低风险特点,汇添富理财30天产品使用摊余成本法计价,保持其资产净值固定不变。值得一提的是,投资者在汇添富理财30天产品到期日如未申请赎回,每期本息将自动滚入下一期运作,不留任何收益空白期,这种自动滚动投资模式能更好地帮助客户理财。(刘勤)



日前,“中国钓鱼鸟”储蓄型金条广州首发。设计独特的“中国钓鱼鸟”储蓄型金条。(冬毅)

商家未核实签名 信用卡被盗刷要负责

一位名为“陈某天”的网友在武汉汉阳王家湾万千百货购物后,因个人信用卡背后未签名,商家拒绝使用。他在网上询问,这样被拒用到底有没有道理?招商银行武汉分行信用卡相关负责人徐石说,信用卡背后的签名和信用卡密码一样,是防盗刷的重要手段,

商家的做法没有错。使用信用卡消费时,商户需核实信用卡背面签名是否与POS单一致。有的商户偶有不核实签名仍然刷卡成功的情况,但随着管理越来越规范,大多数商户都能做到核实签名。若商家未核实签名,信用卡被盗刷,商家有可能需要负责。(王丹妮)

银行利润增幅集体下滑

在全球经济下行的大背景下,即便是银行这个曾经“利润高到不好意思说”的行当,也未能逃脱利润下滑的命运。在已经披露三季报的上市银行中,仅中行等少数银行较前半年实现了利润增速上升。而不良贷款的增多,让银行的“隐痛”越来越明显。

以最近披露的招商银行业绩报告为例,三季度,招行共实现归属股东净利润347.90亿元,比上年同期增长22.5%,但这一增速却比上半年增幅回落3.13个百分点。而此前已发布业绩报告的平安等银行,净利润较上半年增幅更是大幅回落约25个百分点。不仅是股份制银行,农行、建行等国有银行也均出现约1个百分点的利润增幅下滑的情况。

招行在三季报中表示,利润增幅的下降主要是受到降息后息差收窄的影响。今年下半年两次降息,不仅降低了存贷款利率,还拓宽了存贷款利率浮动区间,将贷款利率浮动下限调至为基准利率的0.8倍,存款利

率浮动上限调至为基准利率的1.1倍。此令一出,包括5大国有银行在内的所有银行一律调高存款利率,一些银行甚至一浮置顶。而对于首套房贷等消费类贷款,不少银行至今仍维持8.5折至9折的利率优惠政策。“净息差的收窄,实际上比想象中来得更加猛烈。”银行业内人士表示,虽然此前已经预计到息差收窄将影响银行业绩,但没想到影响有这么大。

不过,银行利润增幅下降并不代表银行“没钱可赚”,根据各家银行业绩报告计算,已公布业绩的11家上市银行总体净利润为4955亿元,约合日赚55亿元,其中,中、建、农三大国有银行净利润为3846亿元,占已披露银行净利润的近八成。

此外,银行在三季度未能扭转上半年不良贷款增多的势头,刺痛银行业神经的,依然是中小企业这一重灾区。招行报告指出,小微企业不良贷款率为0.09%,比上年末提高0.19个百分点。平安、宁波等多家银行也均出现不良贷款上升趋势。(姜樊)

前三季度投诉人保、国寿居首

中国保监会发布的《中国保监会2012年前三季度保险消费者投诉情况通报》显示,“误导销售”与“理赔纠纷”依然是保险投诉的重点。

2012年前三季度,中国保监会及各保监局共接收各类涉及保险消费者权益的有效投诉总量10289件,同比增长159.10%。

从消费者投诉的主要问题来看,财险方面,“理赔纠纷”依然是高居首位。前三季度,财产险理赔纠纷事项共计3873个,占财产险合同纠纷投诉的80.69%。在各类业务中,车险合同纠纷共计4335个,其中理赔纠纷3501个,占车险合同纠纷的80.76%,主要反映

理赔责任认定不合理、异地出险内部协调不畅、程序繁琐等原因导致公司拖延理赔等问题。

人身险方面,“误导销售”依然是产生纠纷的主要方面。前三季度,人身险公司涉及销售误导2090个,占人身险公司违法违规类投诉的83.97%。从涉及的险种看,投诉分红险最多(1252个),占人身险销售误导投诉的59.90%。主要表现在:销售时过高承诺产品收益、故意隐瞒免责事项以及将存单变保单等。

此外,退保纠纷也不容忽视。前三季度,人身险公司涉及退保纠纷投诉有1675个,占人身险合同纠纷总