

# 市民马先生本欲去存款,在银行接受“建议”买了保险。结果—— 三年收益还不及定期存款,教训哪!

■开栏语 和谐金融,美好生活。即日起,本版开设“金融你我他”栏目,日常工作、生活中,您在金融方面遇到了哪些苦恼与困惑,需要倾诉或帮助,请联系我们。联系电话:13837905042;电子邮箱:lywbfczk@sina.cn

□记者 刘黄周

3年前,他在洛阳银行存款时被“保险”;3年后,他准备取该保险时直呼太亏了:3年收益远不及3年定期存款,20万元本金赚到手的仅有约1.5万元,而初始费用就有1.25万元。当他近期向洛阳银行、新华保险寻求解释时,洛阳银行工作人员称只是代理,新华保险工作人员称保证利率是2.5%,再存两年情况应该会好一点儿。

## 存了三年,还不如定期存款

近期,市民马先生到本报反映了这样一件窝火的事:2008年1月,他在洛阳银行存款时被工作人员建议成“保险”;2011年1月中旬,当他想取出该保险时,才发现获得的收益还不如3年定期存款。据马先生介绍,1月17日他查询账户金额的时候,发现仅有214469.36元,除去本金20万元,收益还不足1.5万元。

怒地说。记者查看马先生提供的相关资料发现,他购买的是新华人寿保险公司的“金包银一号两全保险(万能型)”。如果当时他没买保险而是存款,按照2008年1月3年期定期存款利率5.40%计算,3年后定期存款的利息会有3.24万元,比上述保险的约1.5万元收益高出一倍还多。

说,他最近才发现,在购买之初就被扣除了一笔初始费,都快赶上3年的总收益了。记者在该保单上看到写有“初始费用率:50000元及以下部分,比例为10%;50000元以上的150000元部分,比例为5%”的字样,还有“初始费用12500.00元”的字样,而且该部分费用是在最初就被扣掉的。记者发现,第一期的起保单账户价值仅是以187500.00元计算的。

## 银行称只是代理,保险公司称已“达标”

为何收益不如定期存款?银行和保险公司是否尽到相关的职责?记者日前和马先生一起走访了洛阳银行和新华人寿保险公司。

为何银行能将“存款”直接介绍给“保险”呢?该工作人员的答案是:“以前相关部门是允许的。”

率以及“客户一定期限内可以反悔”的条款。之后,许(音)经理又告诉马先生该保险是“达标”的,其收益已经高出了他们设定的2.5%的保证利率。

21日上午,在洛阳银行位于人民东路和凯旋路交叉口的营业网点,银行一位工作人员接待了我们。该工作人员称,他们只是代理保险,其中的相关环节还得要新华保险来解释,电话联系后让记者和马先生直接去找保险公司。当记者质疑为何洛阳银行不能解释时,该工作人员称他们只是代理,相关保险内容还得保险公司解释。但

在没有洛阳银行工作人员陪同的情况下,记者和马先生拿着他们给出的名单前往新华人寿保险公司咨询。几经波折找到高经理时,他把我们“介绍”给了许(音)经理,随后许(音)经理又把我们“介绍”给了业务部的一位女负责人,她说,负责马先生的保险业务的业务员有误导的可能,但马先生本身也有责任,即“并没有详细阅读合同”。同时,该负责人还给记者指出其中有关初始费用、保证利

“当时,并不知道有这么多条款,以为银行介绍得已经很清楚。”马先生说,他购买该保险时都是洛阳银行工作人员出面,并没有见到保险公司的业务员。而在我们当天上午与保险公司业务员李某通电话时也证实了这一点,李某称未见过马先生,合同是银行工作人员代交的。然后,李某又建议马先生过两年再取,情况应该会好一点儿。

## 购买保险,了解清楚每一条款

对于业务员李某的“过两年再取”的建议,马先生说并不准备采纳,原因是不确定性太大。而对于相关条款的忽视,马先生说得太相信银行了,他本身并不具备完全理解所有条款的能力,而且他觉得代理人的职责并没有完全履行。据马先生说,当时洛阳银行可能是出于理财的角度考虑,认为保险比存款强,但这样的结果实在让人满意。

有跑输定期存款的可能,而且也是条款所允许的。

“但很多市民并非完全理解这些内容。”某业内人士说,保险产品的条条框框很多,相关条款遍布合同的不同角落,市民在购买时一定要了解清楚;如果自己不好理解,一定要问清楚,或者请与保险无直接利益关系的专业人士帮忙,防止不必要的麻烦。

记者发现,新华保险该产品的保证利率仅有“2.50%”,还不及现在一年期定期存款“2.75%”。也就是说就底线而言,该保险的确

另外,需要提醒的是,保险产品一般都设置有“犹豫期”,在该期限内,购买者可以仔细思考和研究。

## 大摩领先打开 大额申购

□据《扬子晚报》

自2011年1月20日起,恢复办理摩根士丹利华鑫领先优势股票型证券投资基金的大额申购(含定期定额投资)业务。

业内专家表示,大摩领先优势基金于2010年5月4日限制大额申购前,由于业绩表现优异,基金规模快速增长。为了保护持有人的利益和更好地维护基金的投资运作,从而决定限制大额申购业务。2010年,大摩领先优势基金上半年的份额较2009年年底增加了33.72亿份。

时隔近9个月后,大摩领先优势基金恢复大额申购业务,为投资者在震荡市获得超额收益提供了一个良好的投资机会。

## 鑫银穗理财: 让您的资金“赚”起来

随着我市市民理财意识的不断增强,为确保居民理财收益最大化,鑫银穗公司特推出年收益率高的鑫银穗理财产品,客户可灵活选择理财金额及期限。

鑫银穗公司始终将理财客户的资金安全放在第一位,通过相关政府部门为理财资金提供资产抵押、司法公证、全程担保、律师把关等多重保障,真正让投资者“高收益、零风险”。

鑫银穗公司坚持诚信为本,稳健经营,能帮助您安全、省心地使手中闲置资金高效增值。

欢迎您到鑫银穗实地考察。  
地址:涧西区(广州市场)万国银座B座703A室、716室  
电话:64687206

## 恒生理财: 洛阳人自己的理财产品

恒生公司2007年开业以来,通过完善的风险控制体系和信用管理体系,使客户的闲置资金稳定增值,替客户抗拒风险,让客户安心享受不会赔钱的理财新生活。

4年来,恒生经营稳健,硕果累累!2009年金秋,恒生总公司的隆重搬迁,宣告恒生成为洛阳市第一家拥有自有房产的担保公司。

2010年的洛阳首届担保机构评选中,恒生一举捧得最具品牌发展力担保机构的桂冠。

铁肩担道义,恒生保名利!恒生公司全体员工将以不懈的努力为您打造零风险、高收益的理财产品。

托付恒生,财富倍增!恒生公司全体员工恭候您的光临!

公司地址:申泰新世纪广场1#楼2611室~2616室  
联系电话:62273111  
62273222

## 金燕迎春 玉兔献礼

——洛阳市市区农村信用合作联社特邀百名书法家挥毫送福

1月22日(周六),洛阳周王城广场上灯笼高挂、锣鼓喧天,百名书法家现场挥毫泼墨免费为大家写春联。众多洛阳市民前来围观并接受赠予春联,现场热闹非凡。

林先生出席了本次活动。

这次免费送春联活动由洛阳市市区农村信用合作联社主办,旨在营造文明、健康、欢乐、祥和的节日气氛,把新春的祝福送到千家万户。此次活动邀请了市领导和百余名书画名家,洛阳市第十二届人大常委会主任原洛阳市市长刘典立先生,洛阳市政协副主席李良龙先生,河南日报驻洛记者站站长杨玉璞先生,河南省书协副主席、洛阳市书协主席、洛阳画院名誉院长李进学先生,河南省美协副主席、洛阳市美协副主席、洛阳画院院长、洛阳美术馆馆长文柳川先生,河南省农村信用社联合社洛阳市办公室副主任任普督先生,洛阳市市区农村信用合作联社党委书记、理事长吴西

洛阳市市区农村信用合作联社具有50多年的悠久历史,现已发展成为拥有600多名员工,遍布洛阳市洛龙、瀍河、老城、西工、涧西、高新区,共有68个网点,存款、贷款规模居全市农信系统前列,综合实力不断增强,是集综合性、多功能、现代化为一体的金融机构。作为竭诚为城乡居民及社会各界服务的洛阳市市区农村信用合作联社,始终坚持“顾客至上、服务第一”的服务宗旨,让农信社的服务深入人心,真正做到为大众服务。而此次活动正是用最真诚的情谊为人们献礼,为大家带来传统文化味十足的兔年春节祝福。

这次活动取得了良好的社会反响,受到了洛阳广大人民群众的欢迎。现场有很多市民感慨,多年没有贴过手写的春联了,对其有一种亲切的怀念。中国贴春联已经有两千多

年历史,寄托了人们的美好愿望。据说,在过去,如果能写一手毛笔字,每到贴春联的时候,周围的亲戚朋友都会拿着红纸、排着队在门口等着给他们写对联。

活动现场有一位大爷也是一名书法爱好者,当场向工作人员和书法家表示感谢:这样的活动以后越多越好,既能推广中国书法,又能给新年添彩!还有一位大妈,拿着刚刚从书法家手中接过的春联,高兴地与书法家合影。一边是忙着挥笔写春联的书法家,一边是忙着晾干墨迹的工作人员,还有兴高采烈前来拿春联的群众……

当天室外接近0℃,但现场热火朝天的场面让人倍感温暖。红色的对联、新春的“福”字在地上依次排开,展现出的是新年的热闹喜庆,带给人们的是吉祥如意。

活动最后,洛阳市市区农村信用合作联社祝全市人民新春快乐、吉祥如意!

理财资讯 权威发布  
电话:13837978848