

# 忽悠、搭售 金融理财乱象待规范



□ 本报综合

近来,维护消费者权益的声音越来越多。金融理财相关的乱象也受到了众多媒体的关注,本报综合了《北京商报》、《广州日报》、中国新闻网等多家媒体的相关报道,为读者提供一份参考。明日就是3.15国际消费者权益日,希望通过对乱象的揭示,让它们无处容身,从而净化我们的消费环境,提升投资理财的安全保障水平。

## 银行理财产品

### 理财产品 频现巨亏

“产品有风险,购买须谨慎。”除了存款、债券外,可称是最为稳健的银行理财产品也频频曝出巨额亏损,甚至血本无归。当下,银行理财产品已成为投资者投诉的重灾区。

目前,监管层开始完善理财产品管理,包括售前防止误导,产品说明书设计时进行风险提示;售中在官网实时发布产品运行情况报告等。但更多的银行业内人士认为,理财产品的售后管理应该尽快提上议程。

### 逾两成用户 遇强制搭售

个人贷款获批难度加大导致银行在市场中谈判地位上升,其间某些银行利用发放贷款的机会进行存贷挂钩,或将理财产品、保险等其他金融产品与贷款捆绑销售等违规现象层出不穷。银率网的调查中,23.81%的受访用户在购买理财产品中遇到了强制搭售现象,排在首位的问题为购买理财产品搭售存款,其次是搭售保险,第三是搭售另一款理财产品。

此外,客户申办贷款时被要求同时申请该行信用卡成为银行最常见的做法,超过20%的用户遇到了这种情况。相较大型银行,此现象在股份制商业银行更为普遍。

**提醒:**客户购买产品时,对产品的接触主要就是在购买前,不能只看收益而忽略风险,特别是挂钩于股票、基金的这些结构性产品,签约前一定要了解产品的特点,保证权益最重要。业内人士指出,完整的理财合同由产品合约和理财产品说明书组成。一般而言,产品合约在真正购买时才能看到,因此理财产品说明书对投资者的投资决策起着关键性的作用。那么怎样看待专业性较强的说明书,首先必须抓住5大关键词:

#### ● 关键词 1: 投资方向和风险等级

不同产品风险等级不同,回报收益率也有异。产品的收益情况实际上是基于投资环境和投资方向而言的。

理财师建议,一般在统一

投资期和 investment 环境下,可以遵循“风险与回报成正比”的常识,根据“投资方向”和“风险等级”综合选择适合自己的理财产品。

#### ● 关键词 2: 保证收益和预期最高收益率

根据相关规定,“保证收益”是有附加条件的“保证收益”。因此,不可将理财当成存款看待。而产品中提及的预期最高收益率不代表实际收益率。

同时值得注意的是,收益率的时限。现实中理财产品的投

资期限多样,如3个月、6个月,这样在计算实际收益时,需要换算成实际投资天数。

另外,如果投资外币产品就要特别关注投资的币种引起的汇率损失,从而削减真正的收益。

#### ● 关键词 3: 认购期

即理财产品发行的时间。在这段时间中,投资者的本金一般是按活期利息计算的。一般来说,如果已经购买了理财产品,在认购募集期内是不能撤单的。如果对于资金投资期限不确定的投资者特别关注认购募集期是否能够撤单这个条件的描述。

对于认购期较长的产品,投

资者可以考虑清楚后再购买。给自己多一些时间斟酌一下产品适合自己的程度,同时可以进一步观察其投资方向的市场走势。另外有理财师还建议,如果投资金额比较大,可以选择做一个七天通知存款或购买几天货币市场基金,利用时间差,赚取一笔不错的投资收益。

#### ● 关键词 4: 提前赎回

提前赎回都需要支付相关的费用,同时不再享受到期保本或保证收益的条款。如果这笔费用的成本过高,甚至超出了此段投资期的投资收益,那么建议投资者慎重考虑。

如果真是有资金流动的迫

切需求,可以咨询该产品有无质押贷款等增值业务,目前招商银行、光大银行等银行都相继推出了个人理财产品抵押贷款,可以缓解投资者的现金紧急需求,也可以保障产品的稳健运行。

#### ● 关键词 5: 到期日、到账日和相关费用

到期日指产品到期、停止运行,而银行要等在“到账日”才会把投资者的本金和投资所得返还给投资者账户。

银行在理财产品中担当的角色不同,收取的费用也就不同。投资者应全面了解产品涉及的认购费、管理费、托管费、赎回费等等,的计算方法、实际收取人和收取时间,结合费用、可能收益和服务的综合情况,判断成本的高低,而不是简单以某项费用衡量产品的成本。

## 保险

### 车险潜规则

“同一辆车,3家保险公司开了3种价格,一差就是六七百元,这是怎么回事?”“买辆新车却碰上了捆绑销售,被迫买了好几个不必要的保险……”“按照新车价格收保险费,理赔的时候却是按照折旧后的价格赔偿,这简直是霸王条款!”“保险公司在提供车险时的“肥瘦搭配”、“高保低赔”、“费用差距”等成为有车一族经常抱怨的话题。

对于车险行业的潜规则,整治车险理赔难的“时间表”已明朗化。今年2月,在保监会召开的综合治理车险理赔难工作会议上,保监会财险监管部副主任朱芝披露,整治车险理赔顽症将用3年时间,分四步推进,并于今年年底前严查重处一批恶意拖赔、惜赔、无理拒赔的案件。

### 银行理财产品或存款变身保险

《北京商报》的相关调查显示,投诉曝光最多的案例就是存单变保单。统计表明,同2010

年一样,人身险投诉中反映的银保销售误导问题最为突出。2010年银保误导的投诉量约为人身险领域总投诉量的1/3,2011年则已接近半数。事实上,针对银保误导销售屡禁不止,2010年11月初,银监会颁布规范银保业务的通知,要求银行在当年12月底前彻底清退保险公司的驻点销售人员,改由银行人员销售。随后保监会也推出了相关的政策重点规范销售人员的从业素质。

近日,银率网发布《3·15银行服务调查》结果显示,误导乱象中,保险当银行理财产品销售位居榜首。

**提醒:**认清理财产品和保险的区别较为重要,一般在银行销售的保险产品都是分红型的产品,而银行自身的理财产品都不会有分红型产品。

车主在选购车险时,如何搭配险种很重要。选购车险应因人、因车而异。对于驾新车的新手,选购车险应尽量全一些,不过自然险暂时可不购,因为新车发生自燃的概率很低。对于高档车,车主应选购划痕险和玻璃单独破碎险。

## 券商研报

在《北京商报》联合几家媒体做的“3·15”消费经历调查问卷中,“研报最不靠谱的是哪家?”这一问题吸引了投资者的注意。

近年来,券商研报恶搞事件层出不穷,虚假研报、搞怪研报频出。中国宝安石墨烯、重庆啤酒等研报不但让市场再次见识了券商研报的不负责任,更让不少投资者因此而遭受损失。

日前,有媒体曝出,股民王某和夏某在听信天相投顾荐股报告并买入相关个股而致巨亏,随后二人将天相投顾诉至证监会并要求索赔。但也有人为券商辩护,券商等第三方研报仅供投资者参考,如果报告里的信息都“准确”,那么股民也不会轻易被套。

此前,证监会也下发了《证券投资顾问业务暂行规定》和《发布证券研究报告暂行规定》规范券商荐股等行为,如证券研究报告发布前,证券公司、证券投资咨询机构应对其质量进行质量控制和合规审查;证券公司、证券投资咨询机构应采取有效管理措施,防止制作发布证券研究报告的相关人员谋取不当利益。不过业内人士呼吁,监管层应该更加细化券商研报方面的管理。

**提醒:**“信人不如信自己。”股市就像“赌场”,谁都不能准确知道明天的大盘和个股走势,内幕消息多了就不是内幕消息了,所以机构建言可以适当听取,但不能作为投资的主要指引。

