

理财合同如天书 小心被忽悠



记者在翻看众多银行理财产品说明书的风险提示部分时发现,风险条款的方方面面,比教科书的内容还要繁杂,而出现针对产品的特别提示几乎没有,这很难让客户对单个具体产品的风险产生警觉;同样,风险评估问卷大同小异的大一统现象明显,问题笼统概括,针对单个产品的问卷设计却较少。

在长期的诉讼中董媛媛发现,从风险提示到客户评估所有工作,银行仿佛都有意指向类似于“充分了解并清楚知晓本产品的风险,愿意承担相关风险”的字句。“客户一旦签字画押,产生纠纷的时候基本上很容易败诉。”北京洪范广律律师事务所从事资本市场业务的董媛媛律师告诉记者。

民事诉讼法律规定“谁主张,谁举证”,而在理财合同纠纷中,客户举证困难。

推销产品信口开河

某外资银行部门经理对记者表示:“客户经理工作压力很大,想赚钱、想推销产品,可能也不会尽职尽责地把风险说给客户听,如此就容易造成对合同的误解。”

为了扩大产品销售或是由于合作的关系,现在很多银行都极力扩张产品销售队伍,招聘人员中不乏无专业资格的;更有甚者,让其他非银行金融机构人员穿着职员服装进驻银行业务柜台,进行所谓的理财宣传、推销,这让客户很难识别。

最近,因为信信叫停催热了银保业务,部分银保销售人员变身银行工作者,诱导客户购买产品。近期这样的消费投诉开始增多。

免责条款“打太极”

“在目前国内的银行理财产品中,格式合同印记明显,客户如果想要购买某款理财产品,除了少数可以协商,大部分都还是要接受这个合同的。”董媛媛说。

而格式合同最容易滋生权利义务不均衡的霸王条款。在银行理财合同的免责条款中,所呈现出的几乎都是对制定方免责的到位叙述,对购买方的考虑则欠周全。合同一再确认,绝对性的字词如“完全符合”等对投资者来说也是不太公平的说法,因为客户在知晓要求的广度和深度上受很多障碍限制,是处在被动的地位,签了也还是不知道(但一旦起了纠纷,这就是证据了)。

对此,某城市商业银行一位零售经理在接受记者采访时也承认:“对于理财合同,从其制定的情况来看,肯定是总行、法律部门、合规部门在符合监管部门的要求下进行的,设计时银行自我保护的倾向性不可避免。”

合同要件不连贯

过去说起银行都是国有,很难想象有私人银行,人们对银行的信任早已经形成并维系多年。客户往往基于各种信任而忽视了自身的权利与义务,在与银行打交道时内心深处缺少风险意识这根弦。

“客户对银行的合同组成部分应有明确的认识,合同的附件、产品说明书、风险提示书等都会作为合同的一部分,要注意连贯,只看合同的一部分不行,认真地阅读每一部分并及

时进行咨询非常重要。”董媛媛提到。她认为,银行是保管材料强势的一方,银行掌握客户的大量资料包括签字,所以,客户在签合同的时候一定要不能马虎,合同不是儿戏,不要在签完银行的那份合同后,听客户经理的话,自己将未填满的合同带回家慢慢填,这样搞不好在日后也会惹来麻烦。

短字少词有陷阱

在银行的实务操作中,有关产品说明书与《指引》里规范的写法有些存有出入,一字之差谬之千里,例如非保本浮动收益的理财产品,将“高风险理财产品”的“高”去掉,仅一个字就给人感觉差别很大。

据记者采访的多位法律人士讲,现在的银行理财合同早已突破传统简单的合同关系,涉及法律关系交叉复杂,颇具混合契约色彩。而银行理财产品很多方面的内容缺乏司法解释,投资者并不能拿这些东西告银行说他违约了,尽管宣传材料和实际的理财产品不一致,也只能回归到所谓的合同上去分析问题。

法律界人士表示,目前在理财合同纠纷案件的审理过程中,所选择的法律适用依据仍以民法通则、合同法等民

商事基本法律为主,参照相关金融法律、法规和监管规定。“如果银行违规,也仅仅属于行政法律范畴,不能代表民事法律关系。也就是说银行的行政小错误,是无法追究民事责任的。”

董媛媛告诉记者,目前银行理财合同纠纷非常多,但理财纠纷案件中客户胜诉的少之又少。而这是理财产品及其发行主体的特殊性所决定的。投资者需要做的,是决策前多研究合同而不是纠纷后再去打官司。

(摘自《投资者报》)

编者

近期,公众对银行业的质疑可谓一波接一波。前几天,因为跨行取现手续费涨价惹来了不少骂声。近日,银行理财产品又被指存在“霸王条款”,有客户甚至将银行诉至法院。解决银行理财产品的诸多问题,一方面我们要更多学习金融知识,能更快地看懂条款设计;另一方面银行也应加强行业自律,银行在有些方面存在故意和放任行为;此外,从监管部门来说也应该进一步加强监管力度。

银行理财合同被普遍认为比较艰深、晦涩,缺乏通俗解释,很多专业术语即便是金融行业人士自己也很难完全搞明白。

说明书定义模糊

2008年底被炒得沸沸扬扬的汇丰“双利存款”案,表面的双利存款实际并非存款,而是一种存款附加外汇期权交易组合的理财产品,对期权中的“期权费”、“期权费率”等重要定义,疏于解释,合同名称容易让客户产生误解。

有的银行对于理财产品的投向较为概括,方式、目标、范围都较为含混甚至没有规定。

记者在走访某家银行时曾经向一位客户经理咨询一款票据类非保本浮动收益产品,问到如果该款产品出现问题,市民如何求证真实的情况。该经理答复:“只能告诉你亏了,不会告知导致亏损具体是哪些投入标的。”

客户评估流于形式

理财圈套

小心存款变保险

“存定期存款?您还不如买理财呢?”市民陈大妈去银行存款,结果19万元资金全部变成了保险。

市民陈大妈告诉记者,她去南京一家银行准备存定期存款,大厅里有个穿着制服的工作人员非常热情地帮她介绍了一款理财产品,说是收益肯定比定期存款还高,每年有保底收益外,还有分红,而且还送保险。于是她就将19万元资金全部买了这款高收益的“理财产品”。回家后,幸亏她女儿及时发现,才知道自己竟然买了一款保险产品。去银行存款,怎么会买成保险呢?

记者在网发现,跟陈大妈有同样经历的人还不少数。那么去存款的人怎么会被忽悠买成保险的呢?

近日,记者以顾客身份来到一家银行网点。记者拿了号之后就等着办理业务,这时候一位穿着制服、胸牌插在上衣口袋的工作人员上前询问记者办理何种业务,当得知记

者要办理定期存款后,这位工作人员立即劝记者:“你办理定期存款还不如买理财呢。”于是他开始大讲特讲该“理财”产品的好处,比如每年都会4%的收益,除此之外还会有分红。“你买基金还担心会亏呢。买这个理财,不但保本,每年收益还有4%,比定期存款高,再加上分红,收益很高,特别适合给小孩或是老人买。而且一次存个三五千都可以。”在介绍过程中,他只字未提保险。当记者看到宣传单页表示疑虑这是保险时,他立马称这是银行和保险公司共同推出的一款银保理财,那些保障功能是送



给客户的。

记者发现,在有些银行网点,一些穿着制服的人甚至帮着叫号、引导客户去哪个柜台业务,对于顾客来说,如果不刻意去问个究竟,恐怕还真难区分这些人是不是银行员工。在一些银行网点,除了有保险公司的业务员之外,还有证券公司的员工。

对于普通客户来说,如果才能区分银行理财产品和银保产品呢?业内人士给支了几招。

产品期限不同。一般银行理财产品的期限比较短,少则几天多则一两年,而银保产品的期限较长,少则三年,多则几十年。而且银行理财产品起点较高,一般为五万元,银保产品起点较低,几千或一两万元即可购买。投资者一旦遇到期限较长、起点低于五万元,一般可以认定是保险产品。

缴费期限不同。所有银行理财产品都是一次交清;而银保产品有的需要趸交(一次性交清),有的则需分期缴费。

收益构成不同。银保产品一般分为固定收益加上分红收益,凡是提到分红的理财产品,多是银保类产品。如果销售人员提及购买理财产品还附赠“保险”之类的话,则该产品必是保险产品。

销售人员不同。市民在购买产品时应首先询问清楚。银行的理财经理佩戴有银行上岗证或工作牌,而保险人员则是佩戴印有其保险公司的胸牌。

犹豫期不同。银保产品一般都会有十天的犹豫期,从收到保单正式文本签字起10天内称“犹豫期”,如果想退保,在“犹豫期”内,投保人可以向无条件申请解除合同,并取回已缴纳的全额保费。因此,投保人一定要认真阅读投保提示,问清“犹豫期”的具体规定。

产品性质不同。银保产品的销售合同上,出现的都是保险公司的名称。所盖的公章也是保险公司。消费者在购买产品时,一定要注意看清合同属性和条款。

(摘自《现代快报》)

专家解惑

切勿埋头储蓄 小钱也别放弃

有句俗话“你不理财,财不理你”。但在理财这条道路上却是,有人却轻轻松松坐拥一年10%~30%的年收入?



现象一 只买不理性

唐唐是一名80后新女性,她刚刚上公司中层,由于工作忙,关于理财,她是“有闲钱没时间”,所以她一直坚信长期投资的理念。从2008年到现在,她买过不少理财产品,也投资过股票,但是几乎是“竹篮打水一场空”。

专家建议:长期投资其实不代表是对某一产品持有较长期限,而是投资者应养成的一种长期投资习惯。理财其实要讲与时俱进,长期

理财不一定是最好的,不同时期,投资方向和风格都要随之改变。

现象二 小钱放弃型

林宇工作已经有些年头,手里面也有一定的积蓄,但林宇认为,“小钱理财没有前途。大钱理财,收益才会保证快且高。”可看着周围朋友纷纷购买理财产品,或者定投基金,已经有所收益,林宇心中开始彷徨,难道一个月几百元的小钱也可以理财吗?

专家建议:能够存积蓄其实就已经是理财了,“从少到多”就是理财最深层次的含意。但是每月几百元也是可以照样理财的,比如基金定投,为自己做份保险计划。基金定

投最低起投资额每月只需100元。如果想一次性投资,则可以选择一次性购买基金或银行理财产品。

现象三 埋头储蓄型

“钱多了,就代表理财效果有了”,一些人认为,理财不可靠,存钱才是王道。王先生经营自家小店十几年,辛苦赚的钱多数存在银行,他从来没想过购买什么理财产品。

专家建议:“把钱全以储蓄存款的方式存入银行来理财是不合理的。”目前我国的通胀在3%左右,客户必须提高投资收益才能抵御通胀,所以专业理财方案和合理的资产配置才能为理财加分。

(摘自《华西都市报》)

理财妙招

懒人的投“基”生活

裴为民是北京众多工薪阶层的一员。与这个群体中大部分人一样,裴为民兼具了四个特点,一是除了稳定的工作和工资收入外没有其他灰色的收入;第二都是“房奴”、“卡奴”;裴为民还是“孩奴”;三是在上有老、下有小的生活压力下,还要为自己未来的退休生活思考;第四是有着强烈的理财观念。

投基心得

八年前,裴为民通过交通银行购买了他的第一只基金,国泰金鹰。之所以选择基金理财。裴为民对记者表示,他们这些工薪阶层,由于工作时间和职业操守的限制,在每天紧张的工作中根本无暇跟踪大盘的变化,更多的人更是由于缺乏投资的知识、经验、资金、消息无法判断和参与市场,于是公募基金自然成为“懒人”们的首选的投资工具。

而经历过火红的6124年代、经历过悲伤的1664年代,再到如火如荼的3478,又轮回到2500点左右。裴为民依旧持有着这只基金,并保持着盈利。

裴为民告诉记者,他之所以坚定持有基金,是基于对道氏理论的理解:“我们不是聪明的资金,我们也无法与他们抗衡,那么我们唯有在进场的时机上进行选择,拿自己的闲钱投资到基金中去,做长线波段相结合的趋势投资者,而最稳妥的策略就是基金的定投,就我个人而言,这是我们工薪阶层投‘基’生活最有效的办法。”

而对于每日在职场打拼的工薪阶层,裴为民希望通过记者向其他基民建议,他们可以使用非常方便的工具——网上银行,还有手机银行,“这些工具足可以让我们在自己吃午饭的间隙轻松完成各种交易。”



投资法则

理财与暴富的差异,在于持续稳定的收益,放眼人生的长河,不为一时的赢利而忘乎所以,也不为一日的亏损而懊悔不已。对于工薪阶层而言,裴为民认为可以给自己设定一个投资大师巴菲特要低得多的理财目标,即每年能够实现5%复利的财富增长。他告诉记者,“这样的追梦,如果我们能够坚持十年、三十年,以后的退休生活就有了很好的保障。”

而经过多年的总结,裴为民个人就此想提出一个资金的组合,把它称为“五·三·二”的投资法则。

“五”指的是在个人金融资产中,投资50%的银行理财产品,期限从三个月到一年,不断滚动,每月都有到期的产品可以充分满足自己的流动性需求,还可以做到时间的最大优化,合理规划了房贷的还款。裴为民向记者展示了自己的投资统计,完全可以跑赢CPI。

“三”是指30%资产用于投资的开放式基金、封闭式基金。根据市场的趋势,在基金的品种组合上合理配置,指数基金、股票型基金、债券基金、保本基金和二级市场上的封闭式基金适当调整。

“二”则是10%的股票+10%的实物黄金。裴为民告诉记者,他自己炒股的原则是选择自己身边所熟悉的蓝筹,以五年为一个周期坚持持有。并且坚持把自己在投资市场上获得的收益变成金条。

(摘自《每日经济新闻》)

(摘自《投资与理财》)