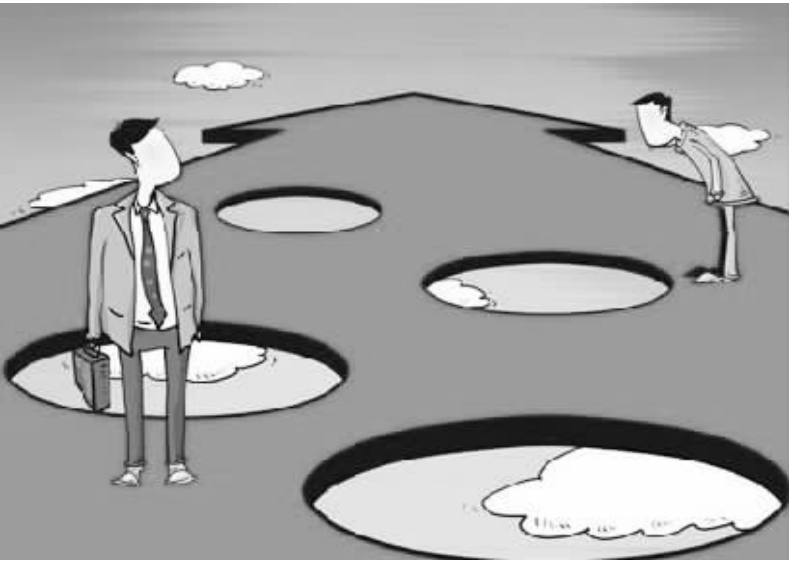


理财产品警惕馅饼变陷阱 购买时注意存证据



取100元手续费30元 销卡风险自担 信用卡收费五怪

2011年10月,杨女士刷卡消费6502元,在账单到期日,她只往信用卡里存了6500元,把2块钱的零头给忘了。事后,她被告知要缴纳96.295元的利息。其实,不止杨女士一人遭遇信用卡收费“怪象”。现在,我们就来看看信用卡收费有哪些怪象吧。

第一怪:全额罚息

目前,大多数银行都实行信用卡逾期还款全额罚息的规定,即一旦超过还款最后期限,就算还有1分钱没还清,发卡行都会对持卡人按照总消费金额计息。

据记者了解,早在2009年,工行就取消了信用卡全额罚息,采用“部分还款,部分计息”方式。记者获悉,一些银行如建行于2011年8月,招行及北京银行于2011年11月,也逐步推行“容差还款”政策,也就是把账单内到期欠款的小额零头自动滚入下期账单中。

第二怪:取自个儿的钱也得交手续费

通常,银行是不鼓励持卡人往信用卡里存钱的,但如果你有多余的钱存到了信用卡里,能取出来吗?拿信用卡取过钱的人都明白,银行也是要收手续费和利息的,就算你取的是自个儿存的钱,也要支付0.5%至3%的手续费。

第三怪:取100元,手续费30元

一般储蓄卡的手续费收取规则,多是约定每笔手续费的最高支付限额。例如,从银行转账收取0.5%手续费,每笔最高限额50元,也就是说无论转多少钱,最高也就只需要支付50元手续费即可。

但在信用卡这里,一切就都变了,不少银行只规定了每笔提现手续费的最低额度,浦发银行甚至规定每笔取现手续费最低为30元。也就是说,持卡人就算支取100元,也要收取30元手续费。

第四怪:想还钱?没那么容易

五一期间到北京旅游时,钱包被偷的大三学生韩毅,决定先拿信用卡取些现金。然而,两天后,韩毅风尘仆仆地赶去银行还款时,却被告知只能将之前产生的消费5000元欠款还清后,才能偿还这笔取现本金。韩毅立刻傻眼了。

记者了解到,银行规定同期账单还款顺序先后分别为:利息、费用、预借现金本金、消费透支款,并且上期账单欠款优先于未出账单欠款。

第五怪:销卡45天内风险自担

如此多的收费怪像,我不用信用卡总可以了吧?告诉你,没那么简单。多数银行收到持卡人销卡要求后,都有一个30—45天的预销卡期,之后才能正式销卡。而且信用卡注销后45天内,万一发生盗刷等风险,所有责任由持卡人自行承担。

(摘自《投资与理财》)

30%的股份,获得几亿美元的股权转让资金。“当时拥有这些资金后,就想买一些短期理财产品。”宋文洲回忆说。“大部分购买了中国银行的理财产品,另外将近1亿元购买了渣打银行的4款理财产品。”虽然宋文洲在与渣打银行的官司中胜诉获赔,但仍然损失了7000多万元,“近70%的损失啊?谁的钱也不是白来的,太心疼了!”

事情要追溯到2008年2月,渣打银行客户经理抱着鲜花走进宋家,向他推介了几款理财产品,并信誓旦旦地承诺“可以随时赎回”而且“利润比较高”。于是,在3月份宋文洲通过电话确认购买了该行的理财产品。孰料,2个月后其中两款产品就出现下跌,宋文洲致电渣打银行要求赎回产品,但遭到拒绝。紧接着金融海啸爆发,一年时间过去后,这两款产品累计损失本金超8成,达5300万元。

随后,宋文洲开始了与渣打银行历时3年的对簿公堂,耗费了将近1200余万元的诉讼费,要回了5321万元的赔偿金,但是理财账户剩余的450万元余额却被划走。“耗时,耗力,太痛苦了!我要用血的教训告诉投资者要切忌:1、不要盲目相信宣传、公关;2、不要碰难懂、不懂的产品;3、万一发生事故,收集证据,包括录音、签字合同等。”

【事件回放】

理财理来八成亏损

宋文洲创立的日本软脑集团在东京证券市场上市后,他出让了自己

【律师观点】

购买时注意保存证据

北京问天律师事务所律师张远忠认为:“2008年购买理财产品时,可能制度上存在一定欠缺,2011年10月9日,银监会才发布了《商业银行理财产品销售管理办法》。从渣打银行来说,在销售产品时确实存在违规渣打银行在香港销售理财产品时,履行正规程序,而在大陆销售时竟然可以不签署合同电话确认销售,实施的是双重标准,所以存在管理上的漏洞。”

就宋文洲诉渣打案来说,在购买自己不熟悉的产品时,宋文洲自己不太谨慎,作为责任人,在发现亏损时,是否有证据证明自己向银行做出了止损提示?目前,最主要是公布法院的判决书全文,这样才有说服力。其中有争议的5300万元是怎么判的?假如双方均有过错,应该减掉一部分来计算赔偿。张远忠律师也提到目前银行在履行过程中有不规范之处:比如银行在销售产品时,为了揽储确实存在违规行为。另外,目前国内理财经理多数没有资格证。

张远忠律师在此也特别提醒投资者,在购买理财产品时,一定要注意:1、录音,把销售过程全录下来;2、在购买产品时,合理评估自己能够承担的最大风险;3、银行需要用最简单

的语言将产品解释清楚。如果各方各尽其职,将会避免纠纷。

【理财师支招】

几招看懂说明书

理财产品发展渐成趋势,在购买理财产品时,投资者需关注哪些事项呢?记者采访了德恒律师事务所负责金融产品的相关人士。

据该人士介绍:首先,分清楚中资行与外资行的产品结构,即投资风险不同。从国内法律角度来说,随着监管法规的日益规范,理财产品的销售文本都做得比较规范,不规范之处在于销售渠道,尤其在口头介绍时,银行为了利益出现不规范销售行为。在此她教了几个阅读协议书的窍门:

- 1、投资方向,投资产生的风险,适合购买哪类产品?固定收益类的如债券型产品;股权、证券类产品风险和收益都较高一些。
- 2、预期收益率,某一款产品预期收益与实际收益是不同的,最终要看实际收益,但要会看预期收益的测算公式。
- 3、产品说明书,投资者要密切关注其官方网站上披露的公告,在一定期限内有无异议等。
- 4、费用,搞清楚应该支付的费用,如产品说明书中相关费用模式计算公式,比如信托管理等。

(摘自《红周刊》)

花3000元能改信用记录? 人民银行提醒切莫相信

“3000元可以随意更改信用记录,我们为您洗掉信用污点,在办理房贷、车贷的时候不再有难处。”近日,市民贺先生收到这样一条手机短信。记者咨询了中国人民银行德州市支行相关业务人员,证实个人信用记录不可能随意更改,市民切莫相信。

记者根据该短信留的联系方式和对方取得联系,对方自称姓王,他说,银行信用记录受到影响,在办理一些业务时受到困扰,他们急人所

急,能够利用手段更改信用记录,“只需要3000元,不管是哪个行的,都可以更改。”

记者就此咨询了中国人民银行德州市支行相关业务人员王女士,王女士明确答复花钱随意更改信用记录的情况绝不可能,“目前个人信用记录存储于全国统一的个人信用数据库中,个人信贷信息由每个商业银行的总行上报形成,数据库由中国人民银行征信中心维护。”王女士说,2005年中国人民银行制定并颁布了《个人信用信息基础数据库管理暂行办法》,保护个人隐私和信息安全,保障了个人信用数据库的规范运行,任何机构或个人均不能随意修改。

据介绍,造成个人信用不良记录



除了恶意拖欠外,还有市民是因为个人疏忽,如工作较忙,以及贷款利率上涨,每月还款金额要上浮,但市民没有注意,“每月还款期前,基本上每家银行都会提醒客户,市民也要多加留意。”王女士说,有些市民停用信用卡但没及时销户,如果该卡有年费的话也可能会对自己的信用记录造成

不良影响。

“只有错误的个人信用记录才能更改,而信用记录基本上不会出错。”王女士说,对于需要更改的错误信息,需要个人提出异议申请,银行逐级核对证实后才能进行修改,每个过程都有严格的监督,确保数据安全。“未能及时还款造成个人不良信用的,市民也无需太多担心,除将欠款及时还上外,之后要正常使用信用卡,按时还贷,也可逐步恢复自己良好的信用记录。”王女士说,“当遇到此类骗人信息时,不要相信更不要提供个人信息,不法分子可能会利用来进行犯罪活动,影响自己的合法权益。”

(摘自《齐鲁晚报》牟张涛/文)

异地同行汇款咋样最省钱 银行收费不同应算细账

经常异地汇款的消费者,你知道如何汇款既方便又省钱吗?记者近日在调查中发现,同样是异地同行转账5000元,有的银行只收5元,有的银行收费却多达50元。因此,这笔账普通消费者应该细算。

据了解,目前银行汇款主要包括网点柜台、网上银行、ATM自助转账、电话银行,因汇款方式不同,所以手续费标准也不相同,汇款前尽量按实际情况“货比三家”。比如典型的异地同行转账,这是最常见的银行个人

业务之一,但各行的手续费参差不齐。

对此,省内某大型商业银行个人金融部理财师张南给记者算了一笔账,以异地同行转账为例,多数银行收费标准为转账金额的1%,最低1元,最高50元,也有银行按转账金额的0.4%或0.5%收取,最低5元,收费上限同为50元。如果算细账的话,以异地同行转账5000元为例,若按转账金额的1%,封顶50元的标准收费,手续费需5000×0.01=50元;而有的股份制商业银行1万元以内金额

转账则统一收费5元,差距不小。

但各家银行汇款手续费的上下限不相同,对此,某股份制商业银行的理财资深人士丁羽翎算了另外一笔账。比如,以异地同行转账100元为例,金额虽少,但很多银行的收费标准仍为转账金额的1%,即100×0.01=1元;而有的股份制商业银行1万元以内金额转账则统一收费5元,两者比较,前者收费仅1元,后者收费却是5元。所以,根据汇款金额不同,消费者首先要按照上下限金额对比,其次按照费率进行对比,避免出

现费率较高而实际收费却比较低的情况。

比较常见的还有网银转账汇款。如果选择网银,包括电话汇款或手机银行汇款方式,虽然收费方面比柜台汇款更优惠,但银行方面均要求客户先办理相应的签约手续。尽管手续繁琐一些,但网银转账费用比柜台转账费用低很多,部分银行对于网银采取了一些优惠政策推广网银的使用,收费按0.5%标准收取,最低0.5元,最高25元。

(摘自《新文化报》邹智威/文)

“六一”拿什么送给宝贝 送少儿险是最佳选择

送走清爽的春天,伴着夏日的暖阳,孩子们又将迎来属于他们的节日——六一儿童节。这一天,不管是资深的父母,还是新手父母,都会为孩子准备丰富的节日活动和丰厚的礼物。送什么礼物最“保险”?在令人眼花缭乱的险种面前,哪一个才是你想送的礼物?

别盲目 看年龄购买合适险种

“养儿一百岁,常忧九十九。”天下父母心,对孩子的疼爱和担心,从稚嫩的小生命还未出世就已经开始。谁也不希望自己的孩子有意外或者生病,更何况医疗成本逐年提高,如何给孩子一个切实的保障,选择合适的险种?

采访中,记者了解到,家长给孩子购买的保险产品的缴费期可以集中在孩子未成年之前,在他长大成人之后,可选择合适的险种为自己投

保。

中国太平洋人寿保险股份有限公司河南分公司保险专家赵建平建议,0至6岁这个年龄段最容易生病、发生一些小小的意外,给孩子准备一份医疗保险是非常有必要的。目前重大疾病有年轻化、低龄化的趋向,这令父母对孩子的健康格外关注。万一孩子生病了,高额医疗费用将成为家庭的沉重负担,因此可以选择健康险分担孩子的医疗费支出。

同时,7至12岁的孩子应该以教育基金、医疗保障为主。少儿险中还有一类产品是教育储备险,通常称之为教育金,此类保险主要解决孩子未来上学的学费问题。

重疾险 成长路上不可或缺

意外和疾病的潜在风险时刻都是孩子健康成长的绊脚石。在科技进步的今天,许多疾病只要及时医治完

全有可能挽救孩子的生命。然而高额的治疗费用往往令普通家庭难以承受。

新华人寿保险股份有限公司河南分公司的保险专家表示,针对上述易发风险,首先要为孩子投保医疗险、意外险,重大疾病类保险可视经济条件酌情购买。

一般情况下,宝宝出生28天以后就可以为其投保医疗险了。比如新华保险的“安心宝贝少儿重大疾病保障计划”,就是针对出生30天至16岁以下的未成年人而推出的险种。并且对25种重疾2种特疾全面覆盖,让父母放心呵护,助宝贝安心成长。

此外,随着孩子年龄增长,除医疗险、意外险之外,重大疾病保险可以使孩子的成长过程更有保障。以“泰康·康B款终身重大疾病保险”为例,该产品特别针对现代人高发的

恶性肿瘤、急性心肌梗塞、急性或亚急性重症肝炎、良性脑肿瘤、脑中风后遗症等32种重大疾病,提供10万至50万保额的终身保障。

重教育 为孩子成长铺平道路

教育支出的持续高涨让许多家长心急如焚,但只要有计划地储蓄,并科学地投保,就能够在预定的时段内实现筹措教育经费的目标。

河南省保险行业协会寿险办公室主任陈峰表示,家长在选择教育金保险时就要注意从实际的教育费用需求出发,如果没有读研或其他深造计划,可重点考虑支付高中和大学教育经费的教育险,而不是那种大学之后领取生存金的保险;如果从孩子小学起就缴纳高学费,可以选择跨度大的保险,如涵盖从初中到大学教育金的保险。

(摘自《东方今报》)

保险5年高收益 盘点银行忽悠储户三大计策

“稀里糊涂地在银行买了保险、基金,自己根本就不知道是咋回事?”针对个别银行违规出售银保产品的事件,近百市民进行投诉。

据初步统计,这些投诉的市民年龄偏大,最小的60岁,最大的82岁。谈及上当受骗的经历,老人们无不表示愤慨。记者在采访中发现,一些银行工作人员诱导储户购买保险、基金时主要采用三种“计策”。

混淆计: 往卡里定期存款 是高利息存款

75岁的张大娘表示,银行把自己的存款变成基金,可当初却连基金两字都没提,只是说那种存款方式利息会更多。而对于误保的保险,银行方面的表述是“零存整取”同时赠送保险。而事实上,产品本身就是保险,一旦存款变了保险,钱就被套了进去,想提前取钱,只能搭上本金。

一些储户告诉记者,他们之所以上当受骗,很大程度上是缘于对银行的信任。“如果我是在马路上被骗的我自认倒霉,可我是在银行里面,由柜台工作人员推荐才上的当,这是不是有些说不过去?”市民马大爷表示,他的这一番话绝对可以代表多数受骗老年人的心声。

忽悠计: 银保产品的收益比存款高

市民刘先生曾购买了一款银保产品。每年存5000元,连存5年。当初银行工作人员承诺他5年后就能取钱,年利率能达到5%,每年还有460元的分红。可事实上,当刘先生第五年去取这笔钱时,却被告知不但没利息,本金还得赔上1450元。而且年利率也不是5%,而是在2%—5%之间浮动。更气的是分红,当初承诺的460元分红原来只有160元。

一位银行业内人士告诉记者,如果刘先生不买保险产品,他的这种存款方式按照“零存整取”来算,5年存下来,利息能达到2300元左右。

记者了解到,银行工作人员在忽悠储户购买银保产品时惯用的手段,就是夸大收益,回避风险,银行在向储户推荐时则只说最高收益,听起来特别诱人。

颠倒计: 保险期限短, 5年就有高收益

82岁的李大爷去年到某国有银行存款,被建议存一种“赠送”保险的高收益存款方式。李大爷强调自己身体不好最多只能存5年,工作人员答应他5年就能取。今年李大爷去银行办事,偶然得知,他的那种存款方式其实是10年期限的保险产品,所谓的“赠送”根本就是忽悠。“我的身体不好,能不能活10年还不好说,早知道是10年期,我是绝对不会存的。”

业内人士告诉记者,一些银行人员在销售银保产品时,常使用的就是“颠倒计”,即先将存款方式定性为储蓄,再以赠送保险的方式让储户在保单上签字。其次就是模糊保险期限,将10年期说成5年,却隐瞒了5年期满取款将损失本金的事实。记者在银行翻阅多家保险公司的合同发现,几乎每个保险合同里都没有保险期限的明确约定,只是在保险合同里打上存款10年期的现金价值。单从这一点来看,不说老年人,连年轻人都看得云山雾罩。

(摘自《证券时报》)