

存定期被忽悠买成保险

理财遭遇误导 消费者该咋办

□傅焯珉

尽管银监会去年开始就三令五申,银行不得将保险与储蓄、基金、银行理财产品等混淆销售,且不得夸大险种收益,应如实告知保险产品的犹豫期、保险责任、退保费用等。但目前,这一禁令在部分银行网点“叫而不响”,近期仍有网友投诉“去银行存款被诱导投保”的事情。

去年9月,吴先生到某银行存款,柜员表示存定期利息不多,游说他买了一份年交5000元,期限5年的人寿险。近日,他急需用钱,便想退保,却被告知只能拿回不到70%的保费,这令吴先生很难接受,因为当初并不知道投保有这么多损失。

无独有偶,蒋先生去年5月到某银行储蓄,经柜员推荐买了两份据说收益较高的理财产品,事后才知道是长期人寿险,年保费千余

元。由于过了犹豫期,他只好选择持有。但今年以来,蒋先生的经济状况发生很大变化,不想额外负担保费,遂想退保,却被告知只能按保单的现金价值拿回不到300元,这让蒋先生觉得太不合算,直怨银行当初误导销售,但也不知如何才能让自己的损失降到最低。

的确,当一些消费者发现被银行诱导投保后,要么赶在第一时间退保,要么选择息事宁人。但对于后一种情况,由于过了十天犹豫期,一旦经济状况出问题或急需钱用,退保就要遭受较大损失,因为《保险法》第六十九条规定,投保人解除保险合同,已缴足两年以上保险费的,保险人应当自接到解除合同通知之日起三十日内,退还保险单的现金价值;未缴足两年保险费的,保险人按照合同约定在扣除手续费后,退还保费。那么,遭遇误导销售的消费



者该怎么办呢?这里要分两种情况。

首先,如果被诱导投保的资金是闲钱,不妨还是“将错就错”,尤其第一年保费含有较多手续费,现金价值很低,退保会遭受较大损失。其次,若确实急需用钱,可向保险公司咨询,看能否办理保单质押贷款,先解决眼前的问题。至于因经济问题想退保,却又纠结于损失太大,不妨选择两种折中的方案:一是将现金价值作为一次交清的保费,消费者

可根据此数额改变原保单的保额,让保单继续有效;二是将现金价值作为一次交清的保费,消费者据此改变原保单的期限,原保额和保险责任不变。原保单批改后,消费者不再交纳保费。

当然,在此还是要提请相关金融单位继续加强员工职业道德教育,杜绝误导客户行为。出现问题,应随同保险公司妥善处理,既维护企业形象,也要尽力将客户利益损害降到最低。

○财金聚焦

“3·15理财维权”在行动

你是否因为不实宣传而投资了本不该购买的银行理财产品?是否在保险理赔中有过不愉快的经历?是否因为非法炒股软件而损失惨重?

今年3·15消费者权益日主题是“消费与民生”。在3·15到来之际,齐鲁晚报齐

鲁财金编辑室推出“3·15理财维权,有事您说话”维权行动。只要您拨打0531-89096315提供维权线索,我们将收集您的宝贵意见,并向监管机构和金融机构及时反映,尽力维护您的合法权益,以期对金融理财市场的净化和发展做出贡献。

百姓理财服务热线
0531-89096315
开通时间: 周一至周五 14:00-17:00 (热线不提供个股、基金及其他理财产品的操作建议)

○财金资讯

中意人寿临沂中支开业



2月23日,中意人寿临沂中心支公司隆重举办开业典礼。本次活动以“爱·我中意,情系沂蒙”为主题,中意人寿保险有限公司总经理易思乐先生、中意人寿山东省分公司总经理刘健先生出席本次活动并为开业典礼分别致词。

开业庆典之际,中意人寿临沂中心支公司举行了爱心保单传递仪式,即从2月23日开始至4月22日的两个月时间内,个人营销业务渠道

每卖出一张保单,就会由公司专门设立的“中意人寿爱心准备基金”注入善款10元,待公益活动结束后,该款项将由公司捐献给有关慈善机构。

中意人寿自创立之初就致力于全面构建“人文”的企业文化,提倡对“人”的关爱。临沂中心支公司本次爱心保单传递仪式,已经是爱心保单捐赠活动的第三站,是“人文的中意”有力证明。

(财金记者 季静静)

○保险理财

银行加息 保险计划要改吗

日前,央行宣布将一年期定期存款利率从2.75%提高到3%。许多人选择在低利率时代买保险,是为获得高于银行利息的回报。但连续加息之后,储蓄利率将超过保险产品固定收益部分(目前消费者手里的长期储蓄型保单绝大部分预定利率在2.2%-2.5%),这种情况下,是否需要改变计划?

专家指出,对不同类型的情况要区别对待。

分红险——如果分红险保单在3年内购买,建议不要退保,在购入初期退保的损失比较大。如果已超过3年持有,可以查看保单后面所附的“现金价值表”,认可后再选择退保,重新投资。

需要提醒的是,分红险除了内含的固定报酬部分,每年还有一定的分红,总收益率达到或者超过3%的可能性比较大。分红险的主要投资渠道包括银行大额协议存

款、国债和不动产类等。央行加息后,分红险的收益也很有可能提高一些。

万能险——万能险基本上属于一款“利随息涨”的保险产品,应该安心持有。万能险的投资风格都是稳健型的,这些固定收益产品的投资比例至少要达到60%以上,加息后,万能险投资账户收益率将“水涨船高”。

投资险——投资险中大部分投资人选择的是偏股型

账户,而这类账户主要投资在股票、基金等权益类工具上,因此加息对其直接影响很有限,需观察股市走向。

专家提示,保险产品的主要功能是保障,消费者应在购买基本的定期寿险、健康医疗险等产品后,再考虑其他投资理财型产品。保障型保险定价因素主要是死亡率或疾病发生率,因此对于利率的变化并不敏感,加息与否对投保人的影响都非常有限。(柴晶)

民生非凡财富邀您共赴奢侈品私享会

——3-7折起奢华名品特卖席卷泉城

为期三天的民生银行“非凡财富奢侈品私享特卖会”3月4日隆重拉开帷幕, LV、Gucci、Channel等全球经典名品齐聚一堂,全场名品3-7折起,贵宾客户及持邀请函客户刷民生卡消费更可享受9.2折上折优惠,最高可省万元。每日现场限量特卖,还有神秘劲爆特惠惊喜。名品特卖,先到先得。

据悉,本次活动由民生银行同中国首家名品特卖俱乐部佳品网(www.vipstore.com)共同主办,佳品网为本次特卖

会准备的货品均获得全球品牌商授权,并精选经典畅销款式。活动现场汇聚LV、Gucci、Channel等40多个国际品牌旗下的手表、包包、皮具、化妆品、服装等经典名品。全场货品100%正品,如有任何质量问题7天退换,并获得中华联合保险质量承保!

3月4日-6日每日9:00-20:00,济南市舜耕山庄拱北楼4楼,民生银行携手佳品网邀您共赴流光溢彩的奢侈盛会,尽享无与伦比的时尚潮流!

具体细节详询各网点:

网点名称	网点地址	联系电话
分行营业部	泺源大街229号金龙大厦一楼	86121722/1760
经七路支行	经七路556号胜利石油大厦1楼	87901176
泉城路支行	泉城路322号齐鲁金店西邻	86112266
解放路支行	解放路16号黄金大厦1楼	88517558/7610
经十路支行	经十路1号经十路国美电器东邻	81953271
历山路支行	历山路49号教育大厦1楼	86975216
高新支行	高新区齐鲁软件园F座	86515500
英雄山路支行	英雄山路101号贵友大酒店1楼	89732592
文东支行	文化东路29号七星吉祥大厦1楼	81797608
大观支行	经四路288号恒昌大厦1楼	81271768
玉函支行	玉函路61号紫辰大厦1楼	67609176

肩负使命 引领发展

山东保险中介协会会员单位已达88家

作为一名普通的消费者,一提到保险,我们首先想到的是大大小小的保险公司。但近年来在保险市场上,还有另一只力量异军突起,扮演着越发重要的角色——那就是保险中介机构。截至2010年底,山东保险市场通过中介渠道实现的保费收入达到717.95亿元,占总保费收入的87.64%!

很多市民虽然拥有多个保险,但对“保险中介机构”并不了解。近日,记者特意走访了保险中介行业的几位专家,试图为大家揭开笼罩在这个新兴群体之上的神秘面纱。

所谓保险中介机构,包括专业和兼业机构两种,指介于保险经营机构之间或保险经

营机构与投保人之间,专门从事保险业务咨询与销售,风险管理及安排、价值衡量与评估、损失鉴定与理赔等中介服务活动,并从中获取佣金或手续费的单位或个人。专业保险中介机构包括保险代理公司、保险经纪公司和保险公估公司三类,兼业保险中介机构主要是代理保险业务的银邮类机构。

自2000年保险中介行业实行市场化准入以来,各类专业保险中介机构得到了长足发展。我省现有保险专业中介机构127家,其中保险专业中介机构注册资本超过200万万的达到67家,包括我省首家全国性保险专业代理机构,其注册

资本达到1000万元;而以银行、邮政为代表的兼业保险代理机构多达8887家。

如此多的中介机构,如果没有有效的管理和规范,必然是一团散沙。然而山东市场秩序井然有序,据专家介绍,包括众多主体的保险中介行业有一个“中枢神经”,那就是山东省保险中介行业协会。

山东省保险中介行业协会是经山东保监局审查同意,并在山东省民政厅登记注册,针对保险中介领域的行业自律性组织,于2010年8月17日正式召开了成立大会。保险中介协会的成立是山东省保险中介行业发展中具有里程碑意义的大事。

自成立以来,山东保险中介协会始终秉承立会宗旨,着力规范行业行为,推动保险中介机构与保险公司的合作,维护消费者的合法权益。截至2010年年底,保险中介协会共吸收会员单位88家,遍布全省16个市。

如果你是保险中介行业的一份子,保险中介协会时刻欢迎您加入这个大家庭,携手开创保险中介事业的新天地;如果您是一位尊敬的保险消费者,欢迎您登录山东省保险中介行业协会网站(http://www.sdbzx.org),保险中介协会将向您提供丰富的行业内信息,为您解答疑惑,同时提供细致周到的相关服务。

交行“精英教育贷款”助你成才

面对日益激烈的职场竞争,越来越多的人通过“充电”来提升实力。MBA、EMBA、EDP等各类高等教育也一直受到各路考证大军青睐。然而,要想获得金灿灿的证书绝非易事,动辄十几万甚至几十万元的高昂学费,令不少职场白领在进行智力投资时倍感压力。

目前,交通银行正式推出个人精英教育贷款,为有志于自我提升的职场人士提供了一个新的融资产品和服务。交通银行此次新推出的个人精英教育贷款不同于传统的助学贷款,据交行零售部相关人员介绍,交行此次

新推出的个人精英教育贷款,主要针对中高端客户,向接受各种境内或境外高等教育或职业技能培训的学生或其直系亲属、法定监护人等发放的,用于支付学费及住宿费的人民币贷款。并为其提供一揽子出国金融服务,包括个人购汇、个人结汇、旅行支票、外币携带证和双币卡等。交行可供选择的精英教育贷款产品众多,包括个人助学贷款、留学贷款、交银e贷通、个人其他消费类贷款、柜面质押类贷款或其他质押类贷款等,并可根据不同客户的教育融资需求,提供量身定做的产品。

交行“精英教育贷款”配套服务

内容	用途	优势
交银理财卡/沃德卡	为优质客户定制的专属卡	客户资质良好,综合回报率较高
交银e贷通	消费类贷款	随借随还且无需贷款用途凭证
个人购汇业务	获得签证后,提供购买外汇的服务	申购手续简单便捷,合作留学中介可优惠
电汇	个人生活费、学费汇款	方便安全,通过“快汇通”业务,借助海外分行优势,可代理海外账户开户,可实现款项的即时到账
汇票或旅行支票	境外付款或提现	可转让或自带,较方便、安全 手续费较低
外币携带证	随身携带超过等值100美元外汇现钞时,外管局、海关要求必须办理	方便携带及跨境汇兑金关通关
太平洋双币卡	授信额度内可以在境外刷卡付款(人民币、外币均可),也可将本外币资金存入太平洋双币卡直接刷卡付款	附属卡可在境外刷卡消费,主卡境内人民币自动兑换外币还款
附属卡服务		拥有双币卡的其他功能

编辑: 周爱宝 程立龙 组版: 姜玲