

# 35万买理财结果一分没赚

## 市民说光大银行曾承诺8%的收益率,银行称找到证据就赔偿

□记者 李娜  
lixiaomo2008@163.com

老百姓到银行买理财产品,图的是赚钱。然而,有时候买了银行推荐的理财产品,却得承担着毫无收益的风险。烟台市区两位女士就遇上了这倒霉事儿,在光大银行解放路支行购买了1年期理财产品,35万元投进去结果一分钱也没赚到。



▲在协议书上,显示的风险程度是较低。 本报记者 李娜 摄

▲光大银行的滚动屏上显示着较高的预期收益率。本报记者 李娜 摄

事件:

## 35万搭进去一分没赚,两市民到光大银行“拆台”

“你们别卖理财了,光大银行坑人,35万放了一年,丁点收益也没有。”17日上午,在光大银行解放路支行出现这样一幕,大厅内两位女士王丽和张红(均为化名)对前来办理业务的市民不停地诉说自己的遭遇。一些市民听完之后也对自己购买的产品有些担心。

就在王丽和张红在大厅内诉说遭遇时,仍有市民前来银行办理业务,这时候大厅内的一名保

安和一位身穿白色工装的工作人员就会上前询问,遇到想办理理财业务的市民,尽量将他们引到二楼。

王丽和张红所坐的位置是光大银行解放路支行理财产品的办理处,一般这个位置有两位理财经理为客户提供服务。在这两个柜台后的墙面上,张贴着两位理财经理的大幅照片,上面写着“高级理财师”,其中一位正是给两位女士推荐并办理理财产品的陈大乾。

“陈大经理,当时你给我们讲收益的时候,不是说最低也能8%吗?”王丽向陈大乾提出问题。陈只是低声回应说,已经解释过了,从没有承诺过能达到多少收益。每当这时候,王丽和张红的情绪就会变得非常激动,并要求该行行长给个答复。

在王丽和张红不停地讲述中,记者得知,原来她们在同一天购买了光大银行的一款理财产品,分别是15万元和20万元。理财

产品在11月1日到期,16日那天她们接到电话,银行的工作人员告知她们这期的银行理财收益率是零。

“这让我们接受不了,就算这些钱放在银行里,一年能得到一笔利息呀。”

王丽说,她们从早上9点多等到11点了,还没有见到光大银行的负责人出现,她们没有什么其他要求,要的是给一个合理的说法和赔偿。

银行回应:

## 找到证据就赔偿

## 会向上级行反映

双方各执一词,最终光大银行解放路支行行长助理秦经理做出回应说,如果找到证据证明银行方面做出过预期收益,将按预期收益对两位做出补偿,如果能证明当初承诺不低于银行利率,将按一年期银行利息做出补偿。

当王丽和张红希望通过录像、录音资料当做证据的时候,被告知,该行仅保存3个月的录像。

秦经理说,他会向上级行反映这个问题,并最迟在18日给对方一个答复。

## ●特别提醒

## 买理财要谨慎

## 不能只听口头承诺

近年来银行虚假营销或误导销售的纠纷屡见不鲜。市民在购买银行理财产品的时候到底注意些什么呢?

“买理财一定不能只听,还要仔细看。”一位银行业内人士介绍说,现在的一些银行理财产品大都与基金、大宗商品、信贷资产、股票等高风险资产挂钩,虽然其预期收益率较高,但到期收益率的不确定性也较大。所以说,市民在决定签字之前一定要主动了解产品情况和条款合约,不能只听银行营销人员的口头说法。

市民在购买一款银行理财时,一定要对这款产品做充分的了解。要仔细阅读理财产品说明书,弄清楚产品是否具有保本条款、产品的投资方向或挂钩标的、产品的流动性安排、产品面临的各种风险等。

另外,有法律专家支招说,在出现纠纷时,如果银行未做足够的风险提示,客户可以凭此到银监会等进行投诉。如果银行确实存在虚假营销行为,对于出现亏损要负一定责任。双方争议较大时,可以走司法程序。

讲述:

## 本想赚点钱,瞒着家人拿出积蓄买产品

去年10月20日,王丽和张红到光大银行解放路支行咨询理财业务,当时的理财经理陈大乾向她们推荐了“阳光理财A+计划”。

两位都是家里的“财政大臣”,家里的钱是存放在银行还是买理财产品,都由她们做主。在此之前,张红曾在光大银行购买过一期3个月的理财产品,王丽没有任何购买理财产品的经验。

“当时他们承诺预期可以实现8%的收益,并让我们赶紧去取钱。”王丽说,她没有那么多的钱,张红开着车带她去其他银行把积蓄取了出来,又到光大银行买了这款产品。

张红对去年10月份的事情也记忆犹新:“我们到另一家银行的时候,已经快下班了,好不容易才说服银行的人把钱取出来。”

据她们回忆,当时办理理财的过程非常匆忙,合同上填写的内容,全是在光大银行工作人员的指导下进行的。虽然匆忙,但心里想着一年后的收益还是美滋滋的。

“我们买这个理财,家里人还不知道。要是真知道了,肯定闹翻了。”王丽说,她家就是一个普普通通的家庭,15万元是家里的全部积蓄。

张红则是把儿子结婚时候的彩礼钱也拿了出来,凑20万元买下推荐的理财产品,她的儿子儿媳都不知道。

王丽和张红是好姐妹,想着理财,增加点收入用作日常开支。

“我们都奔60的人了,买产品的时候专门买低风险的,如果当时有人说收益可能是零,说什么我们也不会去买的。”张红说。

理财经理:

## 做了多年理财,不可能给出承诺

收益可以达到8%甚至最高12%的理财产品,怎么最后是个零收益呢?当时的理财经理是不是承诺了这些收益呢?

光大银行解放路支行的理财经理陈大乾否定了曾给出承诺的说法。“我没有承诺至少8%的收益。”陈大乾说,做了这么多年的理财工作,

他知道销售理财产品的相关规定,他没做过承诺收益的事情。

在《中国光大银行阳光理财A+计划 2011年第八期产品1说明书》上,他用笔划出了这样一句话:产品预期年化收益率:0%,8%,9%,10%或12%。

根据产品说明书,这款A+计

划的产品按季提供4个观察期,顺序观察,若观察期的期末观察日符合终止条件,产品在该观察日自动终止,银行将在自动终止后的3个工作日内返还100%本金,并按收益计算图支付理财收益。所谓的终止条件是观察期的期末观察日所挂钩的基金单位净值均不低于产品

## 市民疑惑

## 产品合同上竟然没有盖章

“你们的工作也太不规范了,今天我才发现合同上竟然没有盖章。”王丽对光大银行办理业务的水平,提出了质疑。“这么大的银行,做这些基本的业务都出问题,以后怎么敢把钱往这里放。”

记者看到,在一张蓝色的“产品协议书”的下半部分,只有甲方(客户)的签名,乙方(银行没

有任何落款,甚至也没有协议签订的时间。

由于协议上只有自己的签名,王丽说出了她的担忧,银行会不会不承认自己花15万元购买了光大银行的理财产品?

对此,光大银行解放路支行行长助理秦经理回应说,可能是在办理业务的时候出现了疏忽,并说会把问题弄清楚。

## 不知产品和基金挂钩

王丽和张红称在购买理财产品时,曾明确说过只能接受稳健型的产品,在她们的理财产品协议书上,产品风险程度上显示的也是“较低”。双方争论的焦点在于,银行方面是否给过承诺。

她们说,当时还问过理财经理,是不是能比存在银行的利息高,对方给出了肯定的答复。

“没有人给我们说有风险这

回事。”王丽和张红说,在银行介绍理财产品的时候,长篇大论地讲了未来的收益,以及这款产品的数额有限,想买必须早下手,并没有谈及风险一事。她们也不知道,自己的积蓄购买的理财产品的投资方向。直到17日当天,银行解释为何收益是零时,她们才弄清楚,购买的理财产品与三个基金挂钩。