

金融

3.15 “这些年，我们一起经历的理财陷阱”系列(3) 关键词：缴费期限、保险期限

不少市民反映被银保产品的保险期误导了 “缴费期限”和“保险期限”一样吗？

看看本文，希望你以后能分清

“缴费期限”不等于“保险期限”

“销售人员推销产品时，根本没有讲清楚‘缴费期限’和‘保险期限’这两个概念，导致我一直认为5年之后便可取钱，谁知道要存够10年才能拿回本金。”李女士误把“存5年”理解成“存完5年就能取本金”，结果用钱的时候不能及时取出。

自本报推出金融投诉热线以来，模糊缴费期限成为读者投诉银保业务误导销售的焦点。作为普通消费者，该怎样辨别银行理财产品和银保产品，防止“被保险”呢？看晚报如何为您支招。 记者 倪子

2010年2月，市民李女士去银行存钱，一位工作人员称：单纯存款“不划算”，不如到理财柜台买银保产品。不仅每年的分红高于银行存款利率，还能随时支取。

信以为真的李女士购买了这款“每年交1万元、连交5年”的某分红型保险。但最近，儿子单位集资盖房，急需用到这笔钱时，李女士却取不出来。“当时给我介绍说可以随时取，怎么又变

成只能利用保单向保险公司借款，而且还要支付利息？”李女士说，销售人员在推销这款产品时，没有详细讲清楚“缴费期限”和“保险期限”的概念，导致她一直认为5年之后便可取钱，殊不知必须存够10年才能拿回本金。

无独有偶。和李女士有同样遭遇的，还有市民鲁先生、闫女士、焦女士等。这些读者反映的投诉焦点也多集中在混淆“缴费期限”和“保险期限”。

看清不同避免“被保险”

曹女士是一位有着10多年寿险销售经验的“老保险人”。在她看来，上述这些购买银行保险产品遭遇忽悠的案例并不少见。销售人员为了完成任务，的确存在混淆“缴费期限”和“保险期限”的做法。

随着金融服务的日趋多元化，各保险公司与银行之间的合作越来越密切。然而，银行理财产品和银保产品有所不同，作为普通消费者，我们该如何辨别？

保险专家说，首先，它们产品期限不同。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3年，多则几十年。银行理财产品起点较高，一般为5万元，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、且起点低于5万元，一般可以认定是保险产品；其次，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。另外，银行理财产品和银保产品的购买年龄、收益性、销售人员以及犹豫期等也不一样。

银行理财产品和保险产品其实适合不同的群体，保险产品多数兼具理财功能和保障功能，并且必须长期持有，流动性较差，短期内退保将会蒙受较大损失，因此投资者应根据自身的资金状况、风险承受能力、投资期限、投资目的等，选择适合自己的投资工具，以避免造成投资失误。



招商银行借助境内、境外、离岸三个平台，打造一体化金融服务 跨境金融 让财富管理“走出去”

率先建立“跨境金融”团队

随着中国企业“走出去”的步伐不断加快，跨境贸易和投资快速发展。面对充满机遇和挑战的跨境金融市场，招商银行在国内同业中率先组建了“跨境金融”专业服务团队，通过专业与政策、产品创新、投行渠道、品牌宣传、人员团队“五大优势”打造专业化的跨境财富管理品牌。

去年，招商银行在西安举办“汇通全球，稳盈未来”“跨境金融”品牌发布会，成为国内首家系统推出针对跨境企业需求，提供专业国际化服务的商业银行。

作为首批获准开办跨境人民币业务的商业银行之一，该行凭借其境内、境外、离岸“三位一体”的国际业务经营平台和在跨境人民币

上“八项第一”的先发优势，为走出去企业提供从结算、融资、交易，至上市、发债、收款和后续资金管理等一系列的全流程、一体化综合金融解决方案。产品涵盖以下五个系列：跨境人民币金融、“走出去”金融、跨境避险理财、全球现金管理和跨境供应链金融，丰富的产品线能够满足客户多样化的跨境财富管理需求。

跨境避险理财最受关注

招行创造性地以境内人民币理财产品为质押，为盛大集团办理了8100万美元境外票据保付业务；以人民币NRA存款质押，为客户在境外取得授信；为中化集团办理9000万美元福费廷业务，通过福费廷转卖，将进口融资转出口融资，为企业节约了180BP的融资成本；为海洋工程办理了6500万美元保联璧业务，为客户解决了出口资金链的难题。

在新兴跨境资本业务中，招行通过其境外平台在香港为客户发行人民币债，是比亚迪10亿人民币债的副主承销商，为山水水泥发行15亿元人民币债和3.98亿美元债；为华衍水务提供跨境人民币境外发债资金监管。在境外IPO项目方面，依托招银国际等境外机构，为奇虎360、顺风光电提供境外IPO业务；是高鑫零售集团在香港IPO款项托管行；为赛维LDK公司境外IPO发放2亿美

元搭桥贷款。尤其值得关注的是，招行的跨境避险理财是其跨境财富管理体系中一颗最闪亮的明星。据悉，根据当前市场需求，招商银行适时推出外币避险理财系列产品，涵盖了汇率风险管理工具、利率风险管理工具和流动性管理工具，以满足客户对不同市场标的、不同市场熟悉程度的各类风险管理需求。

为企业探寻最佳流动性安排

流动性是企业现金管理的核心目标。对中国机构投资者来说，资金的稳健和流动性是企业运行的关键，追求安全、高流动性基础上的稳健收益已成为大家的共识。

流动性管理工具，正是招商银行专业团队为公司客户定制，助其实现“流动性”理财目标的核心竞争产品。据招行相关人士透露，“外币点金池”主要依托货币市场工具，

可为客户提供T+0的流动性管理服务。目前招行“外币点金池”涵盖美元、港币、欧元、英镑、澳元等5个币种，适用于有稳健理财需求且对资金的安全性和流动性要求较高的客户。对流动性要求较低且希望获取更高稳健收益的客户，招行“外币岁月流金”保本类产品，由七天到半年，给客户充分的选择空间。此外，还能为客户提供单一个性化理财产品，并根据客户实际需求

灵活定制期限。如今，招商银行已经从资产配置、产品创新、渠道拓展等诸多方面着手筹划未来，不断致力于强化和提高集团并表管理能力、金融创新能力、风险定价水平以及全球化服务网络搭建等综合化经营能力，并重视培养和引进通晓国际市场法律与规则的管理人才和专业人才，为畅游跨境财富管理这个新蓝海而做好充分的准备。

秉承“因势而变，因您而变”的经营理念，招商银行通过境内、境外、离岸三个平台，充分发挥科技和服务的优势，现已打造出全面、高效的境内外一体化金融服务——跨境金融服务。

同时，在整合国际结算、贸易融资、交易理财、现金管理、网上银行和离岸业务等系列产品基础上，特别推出跨境人民币、“走出去”金融、避险理财、跨境供应链金融、全球现金管理等五大类金融服务体系，助力企业拓展国际市场，让企业的跨境业务畅行无限。

记者 倪子
通讯员 屈庆昌