周周315

金融维权热线：67655763

去银行存钱是件极其平常的事。但如果存款稀里糊涂变成了保险，这就不正常了。

4月10日，本报B07版《挣钱不容易，别轻信保险的“高收益”》稿件中，市民窦阿姨亲身说法，告诫老年人不要轻信保险公司吹嘘的高收益。见报当天，市民马女士打来电话说：“一样的产品，一样的遭遇，我也被恒安标准人寿坑了。”究竟怎么一回事，咱们一起来看看。

郑州晚报记者 倪子

原本想理财，没想到稀里糊涂却成了一款恒安标准人寿的保险
三年后，原以为到期可以支取，却被告知期限是10年
银行理财变成保单，马女士疑遭保险营销欺诈
买银保产品，别“犯糊涂”

市民投诉 实际收益比承诺收益少了3倍

2010年1月19日，手头有1万元的马女士也想理财，于是问银行有没有合适的理财产品。

“阿姨，你买这个吧，存1万元三年就能取。第一年利息400元、第二年500元、第三年700元。”银行营业厅内，一位身穿工装的工作人员推荐道。

“3年能拿1600元？比存在银行划算很多啊。”盘算之后，马女士决定入手。

三年后，马女士去取钱。银行工作人员说这是保险，产品期限10年，现在取属于退保。

保险、10年、退保……这些第一次听到的词语让她不禁打了个寒战。她赶紧拿出保单一看，才知道这款高收益理财产品其实是“恒安标准稳赢优势累计式分红保险”。

按照合同上的电话，马女士给恒安标准人寿客服热线打了电话。客服热线工作人员查询后告诉她，目前保单收益是300元。

2013年4月10日，马女士又给恒安标准人寿河南分公司打电话，这次工作人员表示收益为400元，退保需到银行办手续。4月13日下午，马女士办妥退保手续，工作人员告诉她，4月19日资金到账，连本带息共10400元。

现在马女士心力交瘁。她说：“当时也没说这是保险，更没说保险期限是10年，只说是收益很高的理财产品。三年内，恒安标准人寿也从未有过电话回访，让我一直以为钱放在了银行。”

监管声音 不排除个别保险公司违规销售

4月15日，记者联系了河南省保监局。该局办公室相关人员表示，这几年，银监会和保监会一直联手整顿银保市场，不仅明确了银保产品的销售方式，还围绕售前、售中、售后三个环节加强了对销售行为的全程管控。

“2010年，银监会和保监会分别下发了关于整顿银保销售的文件和征求意见稿；2010年3月，保监会和银监会又联合发布《商业银行代理保险业务监管指引》，正式出台银保销售的相关规范和细则。”该工作人员表示，尽管根据规定商业银行不得允许保险公司人员派驻银行网点、不得将保险产品与储蓄存款、银行理财产品混淆等，由于银行网点众多，保险公司业务员数量庞大，不排除个别保险公司存在“业务员驻扎银行网点”的违规行为。

“如果发现有保险公司业务员驻扎在银行网点销售保险产品，我们会按照相关规定给予治理，也欢迎社会各界对保险公司进行监督。”上述工作人员说。

河南省保险行业协会会长周曙光也表示，出了纠纷以后，当事人最便捷的方式是和交易对方进行沟通。同时，消费者也应向当地的保险或银行监管管理机构进行投诉。

“河南省保险行业协会设立有独立的调解保险合同纠纷的机构，这是一个第三方的调解机构，无论是寿险纠纷还是产险纠纷，都可以在这个调解中心进行免费调解。根据案件情况，我们会给出客观解决方案，帮助投保人和保险公司进行协商，最大化保证消费者利益。”周曙光说道。

特别提醒

消费者要理性消费

近几年，有关银保产品的负面新闻屡见不鲜。作为资产配置的一种，银保产品涵盖投资、保障、养老、子女教育等各个方面，在搞清楚产品属性的前提下，客户完全可以根据自己的需要选择相应的产品。

消费者在购买这类保险产品时，首先要认真阅读投保特别提示书，明明白白消费、投保，以免再退保造成不必要损失。保险的主要功能在于保障，不是投资，市民要理性看待保险与储蓄的区别，这样才能买到适合自己的银保产品。

兴业银行 INDUSTRIAL BANK CO.,LTD. 郑州分行

兴业理财 领跑高收益

产品名称	天天万利宝
起点金额	5万
产品期限	64天
参考年化收益	4.8%，30万（含）以上4.9%
发行日期	4月16日～4月22日

兴业银行高端理财产品定制服务已开通，专为1000万以上的您定制专属理财产品，敬请咨询！

更多理财产品详询：0371—67007202 65582397

投资有风险 理财需谨慎

演绎电子金融精彩生活

中信银行 金融服务“随时用”

您是否可以想象：金融产品可以像在淘宝网购商品一样购买？专业理财师的在线服务在网络世界同样能够享受？赴美国签证费可以网上缴纳？信用卡、贷款可以网上申请？随着中信银行金融商城的正式推出，这一切都有了肯定的答案。

郑州晚报记者 倪子 通讯员 孙一诺

金融产品开架销售

中信银行金融商城是为个人客户提供的、符合互联网购物特点和客户体验的创新网上客户经营平台，现有产品包括基金、理财产品、个贷、信用卡、缴费、赴美签证费等。各类金融商品开架展示，顾客可通过金融商城购买、赎回基金、理财产品，提交个人贷款预约申请，在线申请信用卡，进行信用卡还款，缴纳水电煤气等费用，缴纳赴美签证费。

中信金融商城的设计打破传统网银模式，产品陈列采用开架式，客户可直接浏览；提供产品搜索引擎，多维度定位产品；可将二到三只产品进行比对，差异一目了然。

例如，每个客户注册时都可为自己选择一个专业在线理财师，这些在线理财师平时在网点贵宾室专为贵宾客户提供服务，现在网民也可直接享受其专业投顾服务。

打开销售新局面

中信银行项目负责人表示：“金融商城不是简单地将银行网点、业务搬到网上，而是按照电商的模式重新打造，其定位是开架式互动营销金融服务平台，是一种全新的模式创新。”

商城提供了琳琅满目的理财产品，从低风险到高风险产品一应俱全，不定期还有专属产品特供。商城覆盖所有基金公司的基金产品，类型涵盖混合型（标准、保守）、保本型、债券型（普通、短债、激进）、货币型、激进型、股票型等。

配合金融商城的推出，中信银行还推出了400只基金七折、40只基金四折申购费率优惠活动；并推出相应的金融商城上线推广活动，包括注册有礼、首次交易有礼、交易赢大奖等活动。

业内人士评价说，中信银行始终围绕“客户体验”做文章，积极探索商业银行新的金融服务方式，精耕细作，相信未来有不断新的产品和服务推向市场。

为更好地解决小微企业贷款融资困难问题，中信银行郑州分行凭借先进的零售业务发展理念和功能强大的系统支持，坚持为小微企业主提供最贴心的融资解决方案。日前，该行最新推出POS商户个人经营贷款。对于以POS刷卡作为日常经营活动主要结算手段的商户，POS商户个人经营贷款绝对是低成本，高效率的融资服务方案。

郑州晚报记者 倪子 通讯员 于民江

POS商户个人经营贷款

中信银行 融资贷款“刷出来”

“弯下腰”服务中小企业

解决小微企业融资难问题，支持小微企业快速发展，日益成为各家商业银行银行实现“银企共赢”的战略选择。

中信银行郑州分行重点面向“一链二圈三集群”的客户定位，根据不同的产业集群、不同企业、商户的具体现状，分别设计个性化的金融服务方案，有效地解决小微企业融资需求。

针对小企业金融，中信银行提出推动小企业金融业务继续向微型化、零售化方向发展，真正“弯下腰”服务于小微企业，所有的网点机构都将把小微企业作为经营的重点，各个城市分行也将建立流水式作业的审批中心，降低企业进入门槛，开发小微企业集中的板块和市场，重点支持涉及消费和民生领域的服务型小微企业，培育与银行长期共同发展的小微企业基本客户群体。

POS商户专享融资利器

中信银行郑州分行推出的POS商户个人经营贷款，主要依据中信银行POS商户刷卡流量情况，采用信用、联保、抵质押、法人保证等灵活担保方式，为POS商户提供融资服务。

该行建立了产品经理经营单位联系人制度，分行产品经理参与支行项目营销和授信方案的设计，使产品经理真正贴近市场、服务于经营单位，有效地推动POS商户个人经营贷款营销工作的开展。

经过经营条线和审批条线人员的共同努力，一季度POS商户个人经营贷款在改行已全面开展，并成为零售信贷业务发展的新渠道和个贷业务快速发展的新增长点。一季度末，该行个人贷款余额突破100亿元大关，达到100.95亿元，较年初新增14.80亿元，个人贷款新增额在中信银行系统中及郑州市股份制商业银行中均位居前列。