

# 预期收益不等于实际收益 买理财产品,别被“高收益”迷了眼



征集线索

## 理财遭遇“纠心”事 找晚报说说

三种方式联系我们:

方式一:拨打本报3·15  
理财投诉专线 67655763、  
67655029。

方式二:发送电子邮件  
至 zzwbjr@163.com,请  
写明投诉情况,并留下您  
的姓名和联系方式。

方式三:关注本报微  
信平台“ZZWBTOPlcaI”,  
说说您的理财“纠心”事。

到银行购买理财产品,很多理财经理都会强调产品的预期收益率,如5%、6%等,这些数字看似诱人,岂知“预期收益率”的背后也暗藏玄机。“实际收益怎么和承诺收益不一样呢?”上周三,本报3·15报道了张女士的理财纠心事,家住西郊的王大爷也给我们诉说了他在理财中的“遭遇”。 郑州晚报记者 吴幸歌

### 案例回放 实际收益和承诺收益不一样

去年5月份,王大爷到家门口的银行去存钱。一位工作人员“建议”他把闲钱买成理财产品,收益率约4%,比存银行划算。并表示过往的产品都达到了这个收益率,

有的还要高。

王大爷听了很心动,就把手头的5万元全买成该产品。不料,去年11月,产品到期后,银行告诉他,这款产品实际收益率不到2%,并没有达

到约定收益率。

“实际收益怎么和承诺收益不一样呢?”王大爷很是不解,于是找理财经理讨说法,对方却告诉他,当时说的4%的收益率,指的是“预期收益率”,并

不是指实际收益率。

“算了,谁让咱们不懂呢。”对于自己的遭遇,王大爷很生气愤,他想借机提醒更多年轻人,购买理财产品时搞清了概念再下手。

### 专家解析 预期收益率不等于实际收益率

连日来,本报接到多起有关理财产品的投诉,问题的焦点主要集中在银行的承诺收益和实际收益不符方面。不少投资者甚至质疑,“我的钱到底去哪儿了?”

对此,业内人士分析,银行

承诺的收益率,通常指的是产品预期年化收益率,是银行按照其投资标的以及历史投资收益数据预期理财产品能实现的年化收益率。实际收益率,是理财产品到期后投资者可以获得的实际收益率。

目前,大多数银行理财产品最终都能达到预期收益率,但不排除达不到预期收益率的情况。很多投资者由于对理财产品不了解,很容易把预期收益当作实际收益,以至于理财产品到期后对实际收

益不满意。

此外,部分银行为了销售顺畅,在给投资者推荐理财产品时,故意强调产品最高预期收益率,忽略产品存在的风险,也是造成很多投资者不满意的原因之一。

### 特别提醒 别被理财产品高收益迷惑

据相关数据显示,2014年1月到期的银行理财产品共计3799款。其中,保证收益型439款,保本浮动收益型684款,非保本浮动收益型2676款。从到期收益率表现来看,2107款公布了到期收益率的产品中有13款没有实现预期最高收益率。

有关专家预测,没有公布到期收益率的很有可能是没有实现预期收益率的。

对此,业内人士提醒投资者在购买理财产品时,一定要认真看清产品的风险评级和资金投向,选择适合自己承受能力的产品,切勿被高收

益迷惑。

此外,在购买理财产品时,应仔细阅读产品说明书,并且认真对待每一张银行要求签字的单据。在阅读产品说明书时,投资者不妨先看后面再看前面,由后及前、由浅及深、由小及大,一般而言,风险提示大

多出现在说明书的末尾,商家为了避免某些内容被过分关注,会将相关的内容用浅色字故意淡化。

另外,大多数时候潜在的风险和可能发生的亏损则会被藏在字体相对较小的说明里。

始创于1949

郑州晚报

我们一直在你身边

深度解读郑州热点时事 精准把握城市前进方向 郑州晚报第一城市影响力

金融服务哪家好? 晚报邀您来点赞

## 3·15中原金融服务满意度调查之 保险篇

### 寿险公司

1. 中国人寿河南省分公司
2. 太平洋人寿河南分公司
3. 平安人寿河南分公司
4. 新华人寿河南分公司
5. 泰康人寿河南分公司
6. 太平人寿河南分公司
7. 民生人寿河南分公司
8. 合众人寿河南分公司
9. 生命人寿河南分公司
10. 长城人寿河南分公司
11. 平安养老河南分公司
12. 中荷人寿河南省分公司
13. 华夏人寿河南分公司
14. 人保寿险河南省分公司
15. 人保健康河南分公司
16. 农银人寿河南分公司
17. 信泰人寿河南分公司
18. 华泰人寿河南分公司
19. 国华人寿河南分公司
20. 恒安标准河南分公司
21. 英大泰和人寿河南分公司
22. 阳光人寿河南分公司
23. 百年人寿河南分公司
24. 中英人寿河南分公司
25. 太平养老河南分公司
26. 中邮人寿河南分公司
27. 幸福人寿河南分公司
28. 光大永明人寿河南分公司
29. 安邦人寿河南分公司
30. 天安人寿河南分公司
31. 交银康联河南分公司
32. 工银安盛人寿河南分公司
33. 建信人寿河南分公司

### 财险公司

1. 人保财险河南省分公司
2. 太平洋财险河南分公司
3. 天安财险河南省分公司
4. 平安财险河南分公司
5. 永安财险河南分公司
6. 太平财险河南分公司
7. 中华联合财险河南分公司
8. 大地财险河南分公司
9. 华安财险河南分公司
10. 安邦财险河南分公司
11. 阳光财险河南省分公司
12. 都邦财险河南分公司
13. 渤海财险河南分公司
14. 国寿财险河南分公司
15. 中银财险河南分公司
16. 安城财险河南分公司
17. 民安财险河南分公司
18. 永诚财险河南分公司
19. 华泰财险河南省分公司
20. 浙商财险河南分公司
21. 英大泰和财险河南分公司
22. 信达财险河南分公司
23. 出口信用保险河南分公司
24. 天平汽车保险河南分公司
25. 紫金财险河南分公司

### 问卷内容

1. 您对左侧名单中哪家保险公司的总体服务水平最满意?
2. 您对左侧名单中哪家保险公司的总体服务水平最不满意?
3. 您在购买保险时, 保险公司工作人员是否明确告知保险合同有犹豫期? A.告知过 B.未告知
4. 您在购买保险时, 保险公司工作人员是否详细解释了保险合同条款? A.是, 很详细 B.比较详细 C.没有进行解释
5. 您觉得保险公司对客户投诉的处理是否及时? A.非常及时 B.较及时 C.一般 D.不太及时 E.基本没有处理
6. 出险报案后, 保险公司办理理赔手续的速度: A.非常及时 B.较及时 C.较慢
7. 在您的经历中, 保险公司营销员在办理保险业务中是否有隐瞒与保险合同有关的重要情况? (如出了风险, 保险条款中有不承担赔付保险金的相关规定) A.是 B.否
8. 在保险公司的服务中, 您认为须改进的服务环节是 (可多选) A.服务电话接通率 B.查勘速度 C.损失核定 D.投诉机制 E.赔款时限 F.理赔事项告知
9. 您的车在出险报案后, 保险公司定损人员是否能快速赶到事故现场? A.很快 B.一般 C.很慢
10. 您对目前保险行业的整体服务有哪些意见和建议? (请详细填写)

### 个人信息

姓名: \_\_\_\_\_ 性别: \_\_\_\_\_ QQ: \_\_\_\_\_ E-mail: \_\_\_\_\_ 电话: \_\_\_\_\_ 职业: \_\_\_\_\_  
(注: 您的个人信息仅为抽奖使用, 感谢您的参与。)

参与方式

1. 可将填好的问卷剪下邮寄至郑州市陇海西路80号209室郑州晚报金融部 邮编450006
2. 发送电子邮件至zzwbjr@163.com
3. 关注郑州晚报“TOP理财”官方微信参与活动
4. 登录中原网财经频道 (http://finance.zynews.com) 参与活动

获奖提醒

凡留下有效联系方式的读者或网友, 郑州晚报将从中随机抽取获奖者, 送出总价值50000元的精美礼品!

活动热线: 0371-67655665 67655763 67655029

活动最终解释权归郑州晚报所有