

车险零元购 靠谱吗？

当心“买商品送保险”消费陷阱

购买多少钱的车辆保险,就能送你等价甚至价格更高的美酒、床上用品、家电等消费品,这样的“好事儿”会让你动心吗?

车险超市“杂货铺”销售资质惹人疑

“家里的老人听别人推介了一家所谓卖车险的公司,非要让我在这里为车续保,但我去了解后感觉到不靠谱,这地方是正规的吗?”近日,某日市民道出了自己的困惑。

“车险零元购!不管是商业险还是交强险,你只要在我们这里的车险超市购买,那就都等于是白送!”车险超市购车险超实惠超划算!买多少钱的车险就送多少钱的消费品,多家保险公司任你选,多家商品任你挑!”一位自称经理的男子热情介绍起了其“行业模式”。“我们可以看成是一个‘保险代理公司’,与多家大型保险公司都有合作,消费者从我们的渠道买车险,车险的价格和保单都与从保险公司渠道购买的一模一样。”仔细查看了其展示的商品后发现,白酒、家电多为不知名的品牌,不过价格堪与大牌同

类商品“比肩”甚至会略高一些。

类似的“新模式车险销售”网点非孤例。根据爆料者提示,招牌虽然是“保险超市”,可布局依旧是“杂货铺”格局,口号也是类似的“你买多少,就送多少”。其经营者表示,他们正在广招各地的加盟商。

面对“有无保险销售资格”的问题,登录中国保监会官网的保监中介监管信息系统查询后发现,这两家店的查询结果都显示为“很抱歉,没有找到符合条件的记录”。

保单真假难分辨 个人信息易外泄

“近期保险消费者投诉显示,部分商家、酒业公司、网上商城等商业机构以“买商品送保险”等方式,向消费者进行产品推介。其模式通常是要求消费者购买价格与保险费等额的指定商品,随后这些机构再通过其他方式将所谓的保险单交给消费者。在该种营销模式中,商家要求客户购买指定商品或同级别商品,其实际价值与质量无法判断和保证。”工作人员表示,除过所“赠送商品”

的价格可能存在虚高之外,通过类似渠道购买车险,还可能会面临以下五项消费风险。

首先,要细算经济账。这些商家给消费者“赠送保险”的那部分资金,其实早在购买商家指定产品的过程中就由消费者承担了,经济上不划算。

其次,由于这些商业机构大都没有合法的保险销售资格,因此由这些渠道得到的保单真假难辨——容易遇见假保单,而且消费者的保险消费行为也不受法律保护。

第三,由于该类商业机构不是专业保险机构,对保险产品保障范围不了解,无法保障保险消费者的知情权,免责事项难以获知。

第四,由此类商业机构产生的保险纠纷维权困难,当您的合法权益被侵犯时难以得到有效维护。

最后,令人担忧的是,参与此类活动,商家往往会借着赠送保险的名义收集您的详细身份及家庭信息,甚至包括银行卡信息,容易造成您的个人信息外泄和安全隐患。

保险行业协会就此发出消费警示

针对市场近期出现的这种所谓车险“新模式”,保协向保险消费者发出警示:不要轻信“买商品送保险”,该方式易造成您的保险消费权益受到损害。

令人生疑的销售资质、实际价值和质量都难断的所谓“商品”,以及可能存在的维权和信息安全风险……面对这样的“消费背景”,保险行业协会工作人员提醒保险消费者提高风险意识及判断能力,不要轻信以各种噱头进行的促销活动。购买保险产品时,请务必通过合法合规的保险公司营业网点、官方网站、官方销售电话,或具有资质的专业、兼业代理机构等正规渠道购买保险;通过代理人办理投保手续的,应事先确认是否属于合法保险销售人员;购买保险后,消费者可通过保险公司客服电话核实保单真伪,也可到保单所属保险公司官网查询,查看保单是否真实有效。

不小心就摊上高利贷！

互联网金融现金贷毒瘤顽固

最近一段时间,现金贷饱受舆论质疑:利率过高、野蛮催收、滥用个人信息等问题层出不穷。对于当下看似“失控”的现金贷发展现象,专家分析称,现金贷“失控”并不是普遍的行业现象。他表示,问题可能在一些细分的领域有所发生,比如校园贷,但在监管介入后问题得到控制。

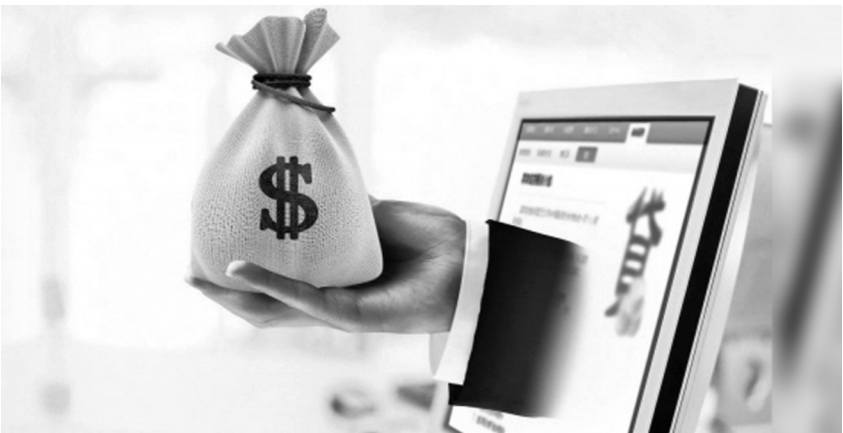
以利息和服务费盈利

有研究数据表明,国内约有50%的人得不到传统金融机构的信贷服务。面对这块尚未大规模开放的市场,互联网金融开始介入,2015年左右现金贷业务兴起。至今,据第三方媒体的不完全统计,市场上打着“现金贷”旗号的互联网金融平台有上千家,活跃用户约为3000万人。

专家指出,现金贷的爆发与消费金融的发展是一脉相承的。对于一些互联网金融企业来说,有场景的就可以开展消费金融业务,没有场景的只好去做现金贷,这就导致现金贷业务呈现出爆发的现象。

那么现金贷的利益点在哪里呢?专家表示,现金贷宣传的往往是日息(每日利息),甚至有“无息贷款”,一般急需用钱的人看到,感觉短期借用“还蛮合适”。但是,用户还要为这笔借款付出高低不等的服务费,这笔费用在借款发生时可能企业并未明示,实际上费用可能很高。

专家表示,大部分规范的平台则一次性按照借款金额的5%左右收取服务费。



但有的平台会按天收取服务费,服务费名目各异,信审费、管理费、手续费、平台运营费等。如果累计,到最后费用一定不菲。“用户在借款时一定要仔细看相关合同,留意收费条款。”

现金贷出现三大毒瘤

现金贷在业务规模增长的同时,也面临着一些舆论的指责。利息和服务费“滚雪球”、暴力催收、个人信息泄露甚至被盗用成为用户不得不防的现实。

民间金融行业的潜规则让用户防不胜防,部分平台会有“砍头息”的操作,让用户在借款后来不及后悔。出借人借给借款人

1万元,但在给付借款人款项时直接把利息2000元扣除,只给借款人8000元,而借款人则给出借人出具了1万元借据,即借据记载的数额大于实际借款数额。

利息与服务费等变相增加,导致有些用户最终还不上贷款,反而越积越多。而企业为减少坏账,对这些用户实行催收,过程会产生一些恶性事件。有观点认为,饱受指责的“裸条”事件其实就是现金贷的乱象之一。

多位互联网金融从业人士称,现金贷的野蛮生长必然会引起监管的注意,当负面事件越来越多,监管应该会有举动,这也是该行业的洗牌节点。

沪指三连阳收涨0.33%

盘中续创年内新高

周四,沪指延续上升态势,午后小幅冲高,盘中再创年内新高,创业板指则相对弱势,上涨乏力。

截止收盘,沪指收报3281.00点,涨0.33%,成交额2623亿。深成指收报10656.17点,涨0.27%,成交额2908亿。创业板收报1944.23点,涨0.06%,成交额750亿。

盘面上,雄安概念、京津冀、钒电池、北京冬奥、河北板块等板块涨幅居前;超级电容、3D玻璃、西藏板块、全息技术、保险、S股等板块跌幅居前。

雄安概念股继5日井喷后,6日再度掀起涨停潮,金隅股份、华夏幸福、冀东水泥、保变电气、河钢股份等20多只股票强势涨停。

巨丰投顾认为,目前雄安概念和一带一路中很多个股重叠,且包含大量中字号个股,对指数的拉动效应非常明显。昨日万科、中国化学、云南白药、平煤股份等一批个股出现异动,疑似国家队高抛,使得大盘难以摆脱箱体震荡的格局。操作上,建议投资者低吸小市值高成长股和高股息大蓝筹,切莫轻易追高。

中金公司认为,中长期来看市场整体趋势向上。在操作策略上,建议投资者重点关注以下四类个股。第一,关注结构性机会,优选估值合理的板块和个股,如食品饮料、医药、家电等板块;第二,关注受益于再通涨的周期性板块,如大金融、有色金属等;第三,关注雄安新区相关标的;第四,持续关注PPP相关的环保、基建、园林等相关个股。

金价挑战5个月新高

选黄金产品从投资方向入手

清明短假至今,国际黄金价格不断向上,5日凌晨至1263.7美元/盎司,距离5个月新高仅一步之遥。美联储3月会议偏向鸽派,是导致国际金价不断走高的原因,但在此之后,国际地缘政治出现了多处紧张的局面,导致市场避险需求高涨,继续利好金价。而在国内,黄金创新类理财产品也接连上市。怎样的创新产品最好?

储蓄类产品:长线保值投资比较好

在创新类理财产品中,“金生金”储蓄类型的黄金理财产品向来被投资者认为是“比较靠谱”产品,上市以来从未出现巨额亏损、发行方卷款逃逸等情况;投资者购买黄金后,并不提“金”走人,而是由发行方租赁给企业或商家使用,到期后支付给投资者租赁利息。

而储蓄产品的利息支付模式,也由去年的支付黄金方式转换成了五花八门的品种:既可以支付黄金,也可根据即时金价折算成现金,也可以换取黄金首饰,或者“记账”之后继续投资别的储蓄产品。从“利息”数额来看,2017年1-3月呈现出了逐步上涨的态势,与国际黄金价格的走势相同。之前,类

似产品的年化收益率都在1~2克黄金之间(以100克黄金投资计算),而到了2017年春节前,以2~4克黄金的利息为主,而到了今年3~4月,部分发行方为了吸引投资者,甚至发出了高达6克黄金以上利息的产品。

对于储蓄类黄金产品的变化,部分投资者表示了一定程度的担忧。投资者罗先生说:“我们购买产品后,发行方是将我们买的黄金租赁给了用金企业,而这些企业并不是高盈利企业,在如此短的时间里是否能收回如此高昂的利息来?发行方的诚信是否会打折扣?”投资者向女士则认为:“发行方密集发行储蓄产品,比较类似P2P产品,而P2P产品的风险相对比较大。”

理财建议:赛菲尔珠宝的王卓总经理认为:从广东黄金产业供应链运营来看,类似储蓄产品的风险是在可控范围内的,不会出现太大的投资亏损问题。不过,期限过短,确实会带来操作问题,利息如何支付?100克黄金存1年利息为2克黄金,存15天却只有0.1克黄金的利息,无法通过金条的模式来支付,如果换成现金,就要承担15天内国际黄金价格波动的风险。为此,投资者选择类似储蓄产品的时候,应该多作比较,根据实际需求购买。而且,从黄金的投资属性来

看,长线保值投资比较好。

信托类产品:投资T+D类产品比例大增

除了储蓄类产品,近期出现在市场上的黄金投资方向的信托产品数量也比较多。与储蓄类黄金产品的本质区别是,信托类产品的投资方向并非供应链租赁,而是货真价实的黄金投资操作,是从国际或国内的黄金公开市场博弈中取得收益,之后支付给投资者收益。

类似黄金信托产品的2017年操作中,T+D产品的比重明显提升,而传统黄金现货的比重却明显下降。比如说北方某金融机构每年发行的例牌信托产品,投资在现货实物黄金上的比例由去年的45%降低到了25%,而T+D类产品的比例却由原来的45%升到了55%。

理财建议:广东黄金“淘金侠”的陈若晖认为:信托类产品的投资风险明显高于黄金基金与黄金储蓄类产品。近期所以投资在T+D类产品上的比例增大,是因为发行方更希望从金价回升中取得杠杆收益,操作会更加激进一些。而这个趋势,对于投资者来说,也会风险更大一些。目前信托黄金产品

的投资起点基本都在50万元以上,投资者应选择有信誉的发行单位。

黄金基金:QDII黄金基金表现更好

对比信托产品,目前国内的黄金基金基本都是大型基金公司发行的公募产品,信誉度较高。自从国际金价回升,黄金基金的走势就一路向好,而多数的黄金基金,也跑赢了国际金价,多只黄金基金过去半年的收益率都超过了20%。

而刚刚过去的1季度,表现整体良好的黄金基金之间出现了分化,QDII黄金基金的走势明显好于黄金ETF和ETF联接基金,体现了黄金QDII在主动操作上的竞争优势。

理财建议:广东省黄金协会副会长朱志刚认为:黄金基金比较适合于家庭理财中线投资,可以有效弥补金条、金币等产品理财收益慢、期限长的不足,也有可能获得超出国际黄金价格走势的收益。类似产品的发行历史不长,无法全面比较不同产品的优劣性,普通投资者暂时比较适合介入传统的ETF产品,风险非常小,小于大多数的股票型基金。

(综合)