

# 办理汽车消费贷款 七个方面要注意

## 河北银保监局发布 2023 年第 1 期消费者风险提示

□本报记者 刘文静 通讯员 张小虎

记者从河北银保监局获悉,针对消费者反映集中、投诉问题较为突出的汽车消费贷款业务,河北银保监局发布 2023 年第 1 期消费者风险提示。提醒广大消费者,在金融机构办理汽车消费贷款时应理性借贷,提高风险防范意识,依法合理维权。

### 七个方面需重点识别、了解

银保监人士表示,消费者在办理汽车分期业务时,应该重点关注以下七个方面:

一是准确识别对方身份。办理汽车分期业务时应要求对方亮明身份,清楚其是银行工作人员,还是与银行有合作关系的汽车经销商、中介服务公司、担保公司人员。二是详细了解收费项目和标准。如果具体汽车分期业务由中介公司代为办理,一定要详细了解可能发生的费用或额外支出,如服务费、担保费、档案费、解押费、押金、违约金等等,清楚收费主体并索要发票或收据,明明白白消费。特别值得注意的是银行除收取汽车

分期业务利息外,不会额外收取任何费用。三是认真审核合同内容。消费者在与金融机构签署汽车分期付款合同前,应该认真、完整阅读合同条款。合同应载明首付款金额、分期金额、每期还款金额、分期付款手续费率,以及还款渠道、还款日期等内容。重点关注与费用有关的合同条款,不要签署费用约定不明、信息不完整或者内容有误的合同。四是谨慎对待签字、授权。在业务办理过程中不随意委托他人签订协议、授权他人代办金融业务,不随意签字授权。五是珍惜个人征信,避免违约。若贷款产生逾期,金融机构将按规定向人民银行提供金融信用信息基础数据。消费者应在约定的每月到期还款日前足额还款,避免挪作他用,避免因逾期而导致个人征信受损,并产生违约责任。六是注意个人信息保护。在业务办理时,不随意透露个人信息、银行账号、验证码等个人信息,防止信息泄露的风险。不轻信自称金融机构的陌生来电,避免个人信息被不法分子利用。七是通过金融机构办理领卡、解押等业务。消费者可自行选择汽车分期信用卡及合同的领取方式,包括自取和邮寄,收到汽车分期信用卡及合同后,要妥善保管。在结清贷款后,要及时联系金融机构

办理汽车分期信用卡销户以及车辆解抵押等业务。如确需中介服务,应注意核实中介机构资质,避免陷入不法中介陷阱。

### 监管、法院等四个渠道可维权

消费者如与金融机构产生纠纷,可以通过以下四个渠道维护自身合法权益:一是向金融机构投诉。消费者可以拨打银行官方客服电话、消费者投诉专线或在银行的官方网站、移动客户端、微信公众号等线上平台反映问题。二是申请调解。向法院认可的调解组织、人民银行、银保监会、银行业协会下属调解组织申请调解。三是依法提起诉讼或申请仲裁。消费者可依法向人民法院提起诉讼或向仲裁委员会申请仲裁。四是向监管部门反映。消费者可以向当地银保监局反映或者拨打中国银保监会银行保险消费者投诉维权热线 12378 进行反映。

业内人士提醒,消费者要通过正常渠道用法律武器维护自身权益,不轻信“代理维权”“代理投诉”等虚假承诺。



## 职场新人月入 5000 元 怎样理财可实现最大值

小牛今年 25 岁,单身,在一家民营企业做会计,工作不到一年。小牛的月收入为 5000 元,平时和父母住在一起,日常消费支出大约 1500 元。小牛想知道自己如何理财能够做到收益最大化。

本期理财师分析认为,小牛刚刚步入社会且单身,收支状况比较简单,工资减去消费就是结余。小牛的储蓄比例比较高,达到了 70%,完全可以通过理财,钱生钱,实现每年多一个月收入。

从目前状况看,建议小牛将工资的结余部分购买较为稳健的银行理财产品。选择理财产品主要考虑四个因素:风险度、收益率、期限和购买起点。正常情况下,购买银行理财产品的金额越高、期限越长,收益也会越高。小牛可以从小处做起,先零钱理财,攒够一万元就购买一份一万元起点的理财产品;再攒够一万元就再购买一份,滚动购买。这样坚持四五年,小牛

就可以实现通过理财每年自己“加薪”1 个月的目标了。

对于职场新人,理财师还提出了三个相关建议:

1. 理财要趁早,用时间换收益。小牛现在就有理财的意识非常好,值得学习借鉴。

2. 要建立滚动理财的概念。每次一笔理财到期后,就将手中的结余一并投入下一期,提高理财效率。

3. 要有完善的理财规划。通过这样理财,每年增加一个月的收入,只是理财的一个方面,不是全部。对于每个年轻人来说,除了通过理财赚钱,还需要综合考虑商业保险、个人提升、未来建立家庭、买房、买车等多方面的安排,根据不同的阶段制定合理的规划。

栏目主持 刘文静  
投资有风险 选择需谨慎

资讯

## 河北省全面推行 人身险销售人员分级管理

日前,河北银保监局结合全省实际,研究印发《河北省人身保险行业保险销售从业人员分级管理指导意见》,全面启动全省人身保险行业保险销售从业人员分级管理工作。建立 6 个维度 3 个等级的评定体系,科学划分人员资质等级和销售权限,科学制定实施细则,加强行业自律和监督管理,压实机构主体责任,确保分级管理工作高效周密开展,切实提升保险销售从业人员综合素质,推动保险业转型升级实现高质量发展。

据介绍,人身保险销售从业人员分级管理工作从 2020 年 1 月 1 日起在承德平泉市推行。一是统一资质评定标准。根据业务能力、从业经历、诚信记录等情况,将人身保险销售从业人员销售保险产品资质划分为初、中、高三等级。二是根据资质等级匹配保险产品销售权限。保险销售从业人员的保险产品销售权限应当与其资质相匹配。原则上,较低资质的保险销售从业人员不得销售结构复杂、风险程度较高的保险产品。三是严格资质晋升和降级管理。经过严格考试、考核合格后,保险销售从业人员方可晋升更高级别资质,且不得从初级资质直接晋升为高级资质;对在保险产品销售过程中存在误导、欺诈等违法违规行为的保险销售从业人员予以降级处理。(银保监官网)

## 开年来 50 只 主动权益基金“限购”

在 A 股市场交投明显活跃的同时,公募权益基金市场开始转暖,资金认购热情持续升温。继黄海、朱红裕、郑澄然等知名基金经理旗下产品宣布限购后,2 月 6 日,泉果旭源三年持有期混合型公募基金也宣布开放日常申购及暂停大额申购。业内人士表示,近几年基金限购现象持续常态化,限购举措是基金经理对投资者负责任的表现,建议个人投资者无需过度担忧基金产品限购,应根据自身投资规划理性选择合适的投资产品。

事实上,随着 A 股市场震荡上扬,权益基金业绩持续“回血”,投资者的布局热情逐渐升温。据梳理,今年以来至少有 50 只主动权益基金发布关于暂停大额申购业务的公告。公募基金发布的暂停或限制大额申购的相关公告普遍提到,基金公司发布“限购令”的主要原因是为了维护基金份额持有人利益,保障基金平稳运作,保证基金业绩和规模良性成长。

“目前基金对普通投资者进行限购的情况较少,限制机构大额申购的情况较多,建议个人投资者理性做好投资规划,选择适合的投资产品。”一位大型券商产品经理表示。(证券日报)

以案说保险

## 离婚后,作为保单受益人的前妻 无领取保险金资格

案例简介:2018 年 7 月,李女士为其丈夫购买一份终身寿险,指定身故受益人为“妻子李女士”。2020 年 7 月,被保险人不幸发生意外身故,李女士向保险公司提起理赔申请。保险公司在核实保险事故时发现,李女士于 2019 年与被保险人离婚,该保单的指定受益人已无效,李女士无申请领取保险金资格。

案例分析:根据最高人民法院关于适用《中华人民共和国民事诉讼法》若干问题的解释(三)规定:受益人的约定包括姓名和身份关系,保险事故发生时身份关系发生变化的,认定为未指定受益人。

该保单在投保时指定受益人包含了李女士的姓名,也明确了受益人与被保险人为夫妻关

系。在事故发生时,李女士已经与被保险人离婚,故该保单指定的受益人无效,视为未指定受益人。根据《保险法》第四十二条规定,保险金将作为被保险人的遗产,由被保险人的法定继承人领取。

风险提示:保单的指定受益人可在投保后由投保人或被保险人向保险公司申请变更,投保人变更受益人时须经被保险人同意。当“保险受益人”身份关系发生变化时,需及时到保险公司办理受益人变更手续。

(富德生命人寿)



请扫码关注  
石家庄金融界