

银保监会:办理网贷应提高风险意识

本报讯(记者 刘文静)记者从河北银保监局获悉,针对通过网络平台办理贷款遇到息费定价高、产生不良征信记录、遭遇暴力催收等问题,河北银保监局发布消费者风险提示,提醒广大消费者,通过网络平台办理贷款应提高风险意识,准确识别套路,远离不良网络贷款的侵害。

不良网贷有三种表现形式

当下互联网金融迅速发展,网络平台贷款产品种类繁多,市场鱼龙混杂。一些不法分子利用不良网贷侵害消费者合法权益,主要表现为三种形式。

一是很多网络平台上充斥大量网贷广告和进入端口,打着“授信额度高”“利息低”“马上到账”等旗号,虚假宣传,诱导贷款,各种“校园贷”“培训贷”等“套路贷”层出不穷。二是隐瞒实际息费标准,收取高额的担保费、手续费、服务费或权益费,甚至砍头息等。三是泄露消费者个人信息,产生逾期后,进行暴力、恐吓、欺诈等不正当催收,影响消费者正常工作和生活秩序。

借贷要通过正规机构和途径办理

河北银保监局提示,通过网络平台办理贷款一定要审慎选择,通过正规金融机构、正规途径借贷。关注服务提供方、放款方、担保方三个主体,选择正规机构。正规金融机构须持有相关许可证件或行政决定文书等,消费者可通过中国银保监会官网“许可证信息查询”栏目查询属于银保监会监管的金融机构;属于其他部门监管的金融机构,可通过其他部门相关渠道查询;贷款平台为非金融机构的,可查询放款机构是否正规。还要关注重要文件,审慎选择产品。很多网络贷款的实际息费标准远超同期银行贷款利息,办理贷款时要擦亮眼睛,认真阅读合同条款,不随意签字授权,不随意上传个人信息。关注借款合同、贷款保证保险投保单或委托担保合同、权益服务合同等重要文件,重点了解服务内容、收费及争议解决等,注意其分别收取的贷款利息、担保和服务费用等综合融资成本情况。如有疑问,及时拨打金融机构官方客服热线或到其营业场所咨询核实,确保清楚明白。

金融消费者要理性消费,增强履约自觉,保护好个人“信用名片”。一是消费者要树立正确的负债观、消费

观和理财观,了解贷款年化利率、实际费用等综合借贷成本,做到量入为出、适度为宜,不超出自身经济能力超前消费、过度负债。二是树立守信意识,落实契约精神,养成良好还款习惯,关注合同中若逾期产生的贷款代偿、欠款追偿、征信上报等情况,按照约定方式和时间及时还款,避免产生逾期,影响征信。三是按照约定用途使用借贷资金,消费贷款不要用于购房、炒股、理财、偿还其他贷款等非消费领域。

如果遇到网贷侵权问题,选择合法渠道及时维权。如发现自身合法权益受到侵害,主张民事权益时,可通过以下途径进行维权:一是联系网络平台和放款机构协商解决;二是向行业调解组织等申请调解;三是向法院提起诉讼或向仲裁委员会申请仲裁;四是属于银保监会监管的机构,可拨打12378官方维权热线或联系所属银保监会。如遇到冒用行政机关、司法机关等名义实施催收,采用暴力、恐吓、欺诈等不正当手段实施催收,采用违背公序良俗等其他手段实施催收的违法违规行为,可直接向公安机关报案。



请扫码关注
石家庄金融界

资讯

一季度我省企业资金周转指数上升

本报讯(记者 刘文静 通讯员 武云燕)人民银行石家庄中心支行日前发布河北省2023年一季度企业家问卷调查报告结果,结果显示,我省企业家宏观经济热度指数比上季上升9.7个百分点,企业经营景气指数上升,资金周转指数也明显上升,金融支持实体经济成效显著。

河北省调查结果显示,今年一季度企业家宏观经济热度指数为32.7%,比上季上升9.7个百分点,其中,65.5%的企业家认为当前宏观经济形势正常,34.5%认为偏冷。产品销售价格感受指数为47.1%,较上季上升3.9个百分点,其中,11.2%的企业家认为产品销售价格上升,71.8%认为持平,17.0%认为下降。原材料购进价格感受指数为58.1%,较上季上升4.9个百分点,其中,25.6%的企业家认为原材料购进价格上升,65.0%的企业家认为持平,9.4%的企

业家认为下降。企业的出口订单指数和国内订单指数双双上升。一季度,出口订单指数为45.5%,较上季上升2.8个百分点,较去年同期上升0.2个百分点。国内订单指数为41.5%,较上季上升4.2个百分点,较去年同期上升3.8个百分点。

在我省金融业大力支持实体经济的作用下,企业的资金周转指数为59.9%,较上季上升4.2个百分点。其中,29.2%的企业家认为本季资金周转状况良好,61.4%认为一般,9.4%认为困难。销货款回笼指数为61.9%,较上季上升5.5个百分点。企业经营景气指数为48.4%,较上季上升4.8个百分点。其中,15.7%的企业家认为本季企业经营状况较好,65.5%认为一般,18.8%认为较差。盈利指数为47.3%,较上季下降2.5个百分点,较去年同期上升2.2个百分点。



高薪家庭理财 可选信托和私募

□本报记者 刘文静

张先生今年40岁,经营一家科技型企业,年收入约50万元。妻子在一家企业做高管,年薪30万元。夫妻双方公司都有五险一金和企业年金。他们有两个女儿,一个8岁上小学,一个4岁上幼儿园。平时家庭花销与育儿支出每年约10万余元。张先生家庭共有三套房,一套自住,两套出租。最近卖出了一套房产,卖房获得收入200余万元。加上家里原有的80余万元存款,一共有300万元处于闲置状态。张先生想做些投资,让家庭财富能够稳健增值。未来应对孩子上学花销,让自己和妻子退休后的生活能游刃有余。

本期理财分析师对张先生家庭做了全面评估与了解后认为,张先生家庭资产风险承受能力较强,且处于成长期,可以通过信托和私募的投资理财方式,赚取较高收益。同时在保险上进行完善,为家庭财务建立“防火墙”。提出具体建议如下:

1.可以拿出200万元购买信托产品。信托公司是受严格监管的法定金融机构,优质的信托产品可以做到风险可控,收益相对较高。信托产品不为大众所熟知的主要原因是信托的高门槛,目前各家信托公司在售的产品,投资门槛多数在100万元以上,投资收益率可达到7%左右,远远高过银行理财的收益率。张先生家庭的财力可以做信托理财。通过专业的信托产品分析与选择,按7%的收益率计算,200万元每年可获得14万元的财产性收入。需要提醒的是,任何投资都有风险,在选择信托产品时,一定要以安全为原则。

2.可以拿出100万元购买私募基金。私募基金同样是投资门槛比较高的一类资产。根据相关要求,私募基金的合格投资者应具备相应风险识别能力和风险承担能力,投资于单只私募基金的金额不低于100万元。私募基金包括两类,一类是私募股权投资,是指以非公开募集的方式投资于企业股权,它与股票的“公开发行”相对;一类是私募证券投资,是将非公开募集的资金投资于证券二级市场,与向广大投资者公开发行的“公募基金”相对。私募基金的投资属于激进型投资,需要寻找优质投资标的,并认真甄选投资团队来实现风险控制。

3.完善家庭保险。张先生和妻子的家庭年收入约80万元,加上财产性收入预计超过100万元,最主要收入是张先生和妻子的劳动所得。这意味着一旦发生重大人身变故,家庭收入会面临极大风险。所以,夫妻二人应在社保之外配备足额的商业保险,主要是意外险和医疗险,也可以提前为女儿购买教育保险,积攒教育金。购买保险的保费支出可以使用信托或私募的投资收入,在不增加支出负担情况下为每个家庭成员建立保障。

(投资有风险 选择需谨慎)

以案说保险

遭遇突发经济困难 保险怎么办

案情简介:做外贸生意的谢先生于2017年投保了一组保险,包括寿险、重疾险、长期意外险、意外医疗险、住院医疗险等险种,一年需缴保费6000多元。保单生效5年后,谢先生的外贸生意遇到困难,经济来源大幅减少,无法继续缴费,就去保险公司办理退保。保险公司告知其只能退给保单的“现金价值”,而“现金价值”还不到所缴保费的一半。谢先生对此很不满意,认为5年内未找保险公司办过任何理赔,现在退保损失这么大,要求保险公司解释何为“现金价值”。工作人员耐心地给谢先生讲解了保单“现金价值”及其功能。在经过充分认识后,谢先生决定不退保,而是暂时用保单的“现金价值”垫缴保费,还可以继续拥有保险保障。

案例分析:根据《中华人民共和国保险法》第四十七条规定“投保人解除合同的,保险人应当自收到解除合同通知之日起三十日内,按照合同约定退还保险单的现金价值”。通俗来说,“现金价值”是在退保时,保险公司退还投保人的那部分金额,即投保人所缴的保险费在扣除保险公司各种经营费用后所剩余额,按照预定的利率计算出的现值。“现金价值”通常都不等于已经缴纳的保费金额,特别是在长期寿险合同的前期,“现金价值”远远低于投保人所缴纳的保费金额,而且保险公司在保险合同内也会附有

“现金价值”表,一般显示为保单年度末最后一天的价值。

风险提示:购买保险后请仔细阅读保险合同,一旦犹豫期过后解除保险合同,保险公司只能退回“现金价值”,可能会受到一定损失。而且,退保后意味着丧失了相关保险保障,保险公司将不再承担相应保险责任。如客户再次投保,会由于年龄、健康状况等因素的变化,面临重新计算等待期,或保费上涨,甚至被拒保等风险。

假设遭遇突发经济困难等情况,投保人应当慎重考虑所投保的长期险是否可通过保单“现金价值”垫缴(如保单有此功能)、保单“现金价值”贷款等方式来缓解燃眉之急。待经济状况缓解后再申请保单复效、重拾保障。选择退保,往往损失较大。

(平安人寿河北分公司供稿)

