

中国银行被指放贷“收好处费”

□本报记者

一起普普通通的借款纠纷案件暴露出中国银行“乱放贷”以及“违法收取好处费”的冰山一角。

案卷显示,借款人张明(化名)“2014年1月贷款时交给中国银行工作人员李海波3000元,2013年1月贷款时交给王毅1200元,王毅放款时又扣了600元”。对此,张明“请法院查明没收”,“是中国银行收的还是银行工作人员收的”。

另外,本案中虽然贷款合同约定了罚息,但罚息的相关条款未向借款人进行解释说明,银行的上浮利息协议也非借款人本人签字确认,中国银行被指“用废止合同上浮利息30%”,并且对逾期贷款加收50%的罚息利率,这是霸王条款还是不当得利?

贷款“潜规则”

“为了能成功申请贷款,我曾于2013年1月和2014年1月分别向中国银行的工作人员王毅、李海波各交纳了1200元、3000元。放款时王毅又扣了600元。”张明认为中国银行存在“违法收好处费”的行为,但中国银行烟台分行对此不予认可。

事情的起因是,张明于2011年11月17日和中国银行签订了《个人信用循环贷款额度协议》,约定中国银行向张明提供个人信用循环贷款额度,币种为人民币,金额为18万元;额度有效期为36个月,自2011年11月17日至2014年11月17日,贷款额度由张明根据消费需求分次循环使用。



2014年1月7日,中国银行与张明签订《个人无抵押(质)押循环借款合同》,约定合同项下借款金额为18万元,借款用途为装修,贷款期限为12个月,自银行实际放款日起算。

中国银行烟台分行于2014年1月14日将18万元贷款发放至借款人张明指定的账户,张明在个人贷款凭证上签字确认,该凭证载明借款期限自2014年1月14日至2015年1月14日,月利率为6.5%;贷款采用按月付息,到期一次还本的方式偿还。

然而,张明取得贷款后按月偿还利息,但借款期限届满后他未能如约足额偿还贷款本金。张明认为,中国银行“乱放贷、违法收好处费”,是造成其高额负债的直接原因。

资深银行人士向本报记者透露,“好处费”多年来一直是银行贷款领域的潜规则。某国有大

行此前就被曝出违规放贷并收取好处费的丑闻,在明知借款人公司停产、申贷材料多处造假的情况下,该国有大行仍然为其发放了近4000万元的贷款。从借款人记录在案的费用看,该公司为办理银行贷款列支费用约120万元,上述国有大行当支行的行领导和贷款经办人均涉嫌收取好处费。

涉嫌不当得利

“贷款合同约定了罚息,但银行的上浮利息无借款人签字认可。中国银行用废止合同上浮利息30%,是霸王条款,既无合同参考,也无法律依据。”张明表示,中国银行在签订《个人无抵押(质)押循环借款合同》时,并未就罚息的相关条款向借款人进行解释说明。

贷款合同显示,合同项下贷款利率为浮动利率,浮动周期为

3个月;第一个浮动周期内,贷款月利率为6.5%(实际放款日如遇中国人民银行调整贷款基准利率,按实际放款日中国人民银行公布的相应档次的贷款基准利率上浮30%重新确定合同贷款利率);每满一个浮动周期后,以重新定价日适用的中国人民银行公布的相应档次的贷款基准利率上浮30%作为下一个浮动周期的适用利率;逾期贷款罚息利率为合同约定的贷款利率水平上加收50%。

张明辩称,涉案《个人无抵押(质)押循环借款合同》仅有第6页“借款人”处的签名是本人所签,该合同第1页、第3页、第4页上的签名均不是本人所签。为此,张明申请对上述借款人签字进行鉴定。

对此,中国银行烟台分行认可上述涉案借款合同第1页、第3页、第4页上的签名以及个人贷款凭证除“张明”签名外的书写部分均不是借款人本人所写,该部分内容均为中国银行的工作人员填写后再由借款人确认并在“借款人”处签字。

案卷显示,张明取得贷款后按月偿还利息,但借款期限届满后未依约足额偿还贷款本金,截至2016年8月1日,张明违约拖欠贷款本金14.7万元,应支付罚息高达20894.58元。

“罚息没有法律依据,中国银行收取的利息已经在中国人民银行公布的基准利率上上浮了30%,我们不应支付罚息。”张明认为,罚息属于银行的不当得利。

长期深受人民群众信赖的大银行,可以堂而皇之地卖出几十亿的“假理财”。在金融消费日益普及的今天,我们身边的金融已无处不在,和我们每个人的生活息息相关。银行理财、个人保险、证券投资等已成为我们金融生活的一部分,朝夕相伴。

然而,随着金融产品越来越花样繁多,风险也与之俱增。银行信用卡乱收费,理财产品收益缩水,存款变保险,贷款捆绑理财产品,保险理赔难退保难,证券投资陷阱,基金收益变险等新闻不时见诸报端,为我们的金融生活涂抹了一层阴影。

如果您在金融消费过程中遭遇过上述类似问题,或者有过其他被金融机构欺骗的经历,欢迎来电来函,我们本着为广大金融消费者服务的原则,倾听事实,还原真相,为您的金融消费保驾护航。

咨询电话:0531-85051548

QQ:3533263437

来函地址:济南市高新区舜华路2000号山东广电网络集团11楼近报报媒

平安全球首推“极速查勘”服务

日前,平安产险在全球首推爆款服务“城市极速查勘”及“一键包办”。“城市极速查勘服务”打破了传统的查勘调度体系,未来,全国地市级以上城市的平安车险客户,如日间发生需现场查勘的交通事故,可在5-10分钟内享受理赔全流程包办。“一键包办”服务则为车主提供全透明的代办流程,让车主安心。

未来,平安车险客户如遇交通事故,可通过平安好车主APP、平安车险官方微信、95511等线上线下渠道申请“一键包办”服务,等待平安产险专人到预约地点取车,“理赔、修车”等全程无需参与,根据约定时间、地点即可取车。

平安产险副总经理朱友刚表示,平安产险将利用移动互联网和大数据完成线下服务项目的重构,真正解决客户的烦恼。

于传将

海信电器 股价暴跌逾20%

继5月2日开盘跌停之后,海信电器(600060)在随后的三个交易日里持续走低,截至5月5日收盘,海信电器报收14.48元。若从4月26日开盘价18.32元计算,仅仅7个交易日海信电器每股就跌去3.84元,跌幅高达20.96%。

海信电器2017年一季度报显示,报告期内实现营业收入67.03亿元,净利润2.69亿元,同比大幅下滑49.53%。此外,一季度海信电器经营活动产生的现金流量净额大幅减少,2017年一季度为-1.18亿元,而去年同期为4.47亿元。

此前海信电器因股价走势强势,资本市场竞相追捧。而遭遇业绩下滑之后,机构投资者们已悄然出货并离场。于传将

理财不二牛

安邦人寿被禁止申报新产品三个月

□记者 于传将

5月5日,保监会发布对安邦人寿保险的监管函(《监管函[2017]14号》)。“自本监管函发布之日起三个月内,禁止你公司申报新的产品”,保监会还要求安邦人寿对产品开发管理工作进

行整改,将视该公司整改落实情况,采取进一步监管措施。

据悉,经保监会核查发现,安邦人寿报送的“安邦长寿安享5号年金保险”产品设计偏离保险本源,通过生存金返还设计形式,将消费者所交保费大量快速返还,把长期年金保险“长险短

做”,实际做成两年期业务,规避保监会中短存续期产品的有关监管规定,扰乱市场秩序。

同时,安邦人寿报送的“安邦e起赢两全保险(万能型)”产品报备材料中的中短存续期产品董事会决议无总精算师签字,不符合《保监会关于规范中短存续

期人身保险产品有关事项的通知》(保监发[2016]22号)第四条的规定。

针对安邦人寿未严格履行产品开发管理主体责任,出现违反、规避监管规定等问题,保监会对上述产品不予备案,并要求安邦人寿“立即停止使用上述产品,对于已承保的客户,你公司应做好客户服务等后续工作”。

“不靠谱”的基金公司,到底多荒唐?



不靠谱的基金公司内部究竟能有多荒唐?由西部利得基金公司大股东西部证券发布的一则公告,管中窥豹,可见一斑。

西部利得基金的主要问题如下:

1.实际履行基金经理职责的人员与对外披露的基金经理不符。

2.货币市场基金投资具有基金托管人资格的同一商业银行存款占基金资产净值的比例超20%;投资不具有基金托管人资格的同一商业银行存款占基金

资产净值的比例超5%。

3.新动向灵活配置混合型证券投资基金未按基金合同约定策略进行资产配置。

4.多只基金连续60个工作日出现基金资产净值低于5000万元情形,未就解决方案召开基金份额持有人大会进行表决。

受到的监管措施为:

1.对西部利得基金采取责令改正,并暂停受理西部利得公募基金产品注册申请3个月的行政监管措施。

2.贺燕萍作为西部利得基金总经理,对上述违规行为负有管理责任。根据有关规定,决定对其采取出具警示函的行政监督管理措施。

3.决定对西部利得基金经理张维文、王宇采取出具警示函的行政监督管理措施。

据了解,这样的惩罚力度是

罕见的:从公司总经理到基金经理,从产品到投资,上上下下,都被点名了。其实仔细看这份处罚公告,披露的问题严格意义上来说都不是个案,甚至是普遍现象,或者说是行业潜规则。

比如,实际履行基金经理职责的人员与对外披露的基金经理不符。也就是说,你买了A基金,A基金经理来管,但其实真正管理的是B基金经理。严格说来,这种情况在公募当中还不算太少。但这种消息投资者不可能知道,也无从了解。

还有,不按基金合同约定策略进行资产配置,其实这也是老问题了。你买的是个苹果,但拿到的其实是个菠萝。这就回到了老问题,到底是遵循市场风格还是坚持合同规则?不同的基金经理有不同的答案。而多只基金连续出现规模危机,也不开会,也

不清盘,这确实很冷漠。

除了基金经理张维文、王宇外,西部利得现任总经理贺燕萍也被点名了。

贺燕萍为北京大学86级历史系学生,曾经的梦想是成为历史学家。但其工作经历却似乎与历史无关:贺燕萍曾任永安宾馆业务主管,后加入证券业。

据悉,1998年2月,贺燕萍从永安宾馆跳槽到华夏证券,最初促使她跨行转型的是一些客观原因,比如每天要带着孩子横穿北京城,花两个小时奔波在家和单位之间,实在是太辛苦了,她想找个离家近些的单位,那一年刚好赶上华夏证券公开招聘,她就去参加了考试。虽然笔试的成绩不理想,面试时却凭借着她在永安宾馆九年的实战经验征服了在场的面试官。