

25人“掉坑” 2900多万“打水漂”

最高给8%利息!

你想赚人家的高息,人家却想要你的本金!

近日,中国裁判文书网官网披露的一则刑事判决书显示,翁某某伙同丈夫董某以投资承兑汇票、房地产开发及“贷款过桥”为由,并承诺支付利率最高8%的利息,向25人非法吸收资金达4918万元,造成直接经济损失数额共计2953.21万元。最终,翁某某犯非法吸收公众存款罪,判处有期徒刑四年六个月,并处罚金人民币三十万元。

那么,非法吸收公众存款是如何套路的?我们如何防范?答案的关键就在于拒绝高利诱惑!

承诺给最高8%利息,涉案4918万

据刑事判决书显示,经审理查明,2011年左右,翁某某丈夫董某以投资承兑汇票、房地产开发及“贷款过桥”为由,向牌友吴

宪波吸资两三百万元,并承诺支付五分息。后吴宪波及时获取利息,并最终收回本金的消息不脛而走,为大众所知。翁某某伙同董某以此为契机,通过身边的亲友,向公众吸收资金。由翁某某出面,并承诺支付利率3%~8%的利息,同时翁某某向集资参与人出具手写借条。

2014年7月,翁某某见董某病情严重恶化,其无力偿还所非法吸收的资金,即陆续用所吸收资金购买的车辆、房产变卖,用所得款部分偿付了自己的债务。2019年7月29日,董某因病抢救无效死亡,翁某某即携余款三十余万元潜逃至福建省南平市躲藏。随后,翁某某被南平市公安局延平分局民警抓获归案。

江西省上饶市广信区人民法院认为,该案集资参与人存在收回本金或获得回报后又重复投资,故翁某某非法吸收公众存款

资金共计4918万元。法院认为,翁某某非法吸收公众存款或者变相吸收公众存款,向25人非法吸收资金共计4918万元,造成直接经济损失数额共计2953.21万元,扰乱金融秩序,其行为已构成非法吸收公众存款罪。

不过,法院表示,翁某某归案后能如实供述自己的犯罪行为,系坦白,又认罪认罚,对其可予以从轻处罚;法院认定翁某某非法吸收资金总额为4918万元,鉴于25名集资参与人中有部分集资参与人获得回报后又重复投资,对其予以酌情从轻处罚。故判决:翁某某犯非法吸收公众存款罪,判处有期徒刑四年六个月,并处罚金人民币三十万元;翁某某退赔各集资参与人。

如何防范非法吸收公众存款?

本案中,翁某某等人的行为触犯了我国刑法第176条:涉嫌

非法吸收公众存款罪。“非法吸收公众存款或者变相吸收公众存款,扰乱金融秩序的,处三年以下有期徒刑或者拘役,并处或者单处二万元以上二十万元以下罚金;数额巨大或者有其他严重情节的,处三年以上十年以下有期徒刑,并处五万元以上五十万元以下罚金。”翁某某已为自己的行为付出应有的代价。

非法吸收公众存款案件涉及人数众多,涉及金额巨大,而赃款大多追不回来,因此,这类案件造成的社会危害性极大,必须严厉打击。非法吸收公众存款罪强调的是非法性,即任何向公众集资或者吸收存款的行为,都必须经过中国人民银行批准,未经批准从事此类业务,缺乏法定特别授权,即为非法。因这样会扰乱金融秩序,抬高法定利率,造成金融秩序混乱。

目前存在的非法吸收公众

存款的形式很多,如利用非法成立的类似于金融机构的组织吸收存款,典型的包括地下钱庄、地下投资公司等。还有一些合法的机构也从事或者变相从事非法吸存活动,如各类基金会、互助会、储金会、资金服务部、金融服务部、结算中心、投资公司等。对这些组织从事的非法吸收公众存款的行为,均构成非法吸收公众存款罪。

非法吸收公众存款案件有一些共同的特征,广大市民要注意鉴别,以免上当受骗。如有好的投资项目为名吸引投资,像房地产开发、旅游项目、生物科技、煤化工等;广泛宣传,在人口密集地区采用发传单,开宣讲会、招商会、投资会等形式开展宣传;以高利利息为诱饵,年息一般超过20%左右,按月付息或者按年付息等。

据每日经济新闻

机构4月投资策略乐观 关注低估值成长

■罗逸姝

2022年第一季度整体来看A股经历了较大幅度的调整。展望二季度,机构日前发布的投资策略较为乐观,表示重点关注前期估值回调幅度较大的头部企业、财报季验证的高景气度行业以及稳增长主线等。

此外,有业内人士认为,随着前期深幅调整,包括消费、新能源等在内的部分行业优质公司估值已具有吸引力。“经过这段时间下跌,很多行业的龙头股都已经跌出了价值。”前海开源基金首席经济学家杨德龙表示,“磨底的阶段是比较难熬的,因为此时市场跌多涨少,但是市场极度悲观的时刻已经过去了,此时保持信心和耐心非常重要。”

“很多非常优质的成长股调整幅度不小,但经过调研,它们自身的业绩预期大部分没有下修,很多反而加强了自身在行业中的优势。”业内人士认为,短期来看,估值收缩已接近尾声,整体A股和一些优质标的估值处于历史均值甚至是偏低的位置。

对于二季度机构重点关注的方向,机构近期发布的策略报告显示,随着4月上市公司年报和一季度的业绩陆续披露,各行业景气度将得到确认,可关注盈利增速较快的煤炭、有色等高景气板块,以及稳增长方向的基建、银行等。

银河证券认为,随着财报的逐步披露,各行业的景气度也将进一步得到确认,目前全A估值泡沫已有所挤压,价值投资思路重要性

抬升,可逢低配置估值-盈利性价比较高的优质个股,但稳增长政策的传导效果及上游资源品价格的持续上行对中游上市公司的盈利损伤程度还需更多时间确定。

光大证券也表示,一季报中仍有不错业绩表现的行业或将有更好的表现。一方面,根据此前披露1月至2月经营数据的公司行业分布来看,食品饮料、医药等消费行业以及建筑、建材等稳增长方向的行业或有不错表现;另一方面,从市场一致预期与1月至2月工业企业利润增速对比来看,大部分行业的预期偏高,而食品饮料等消费品行业的预期增速与工业企业利润增速更为相近。

国盛证券指出,随着疫情逐渐进入可控状态,以及一季度企业盈利水平超出市场预期,投资者对市场的信心或逐步恢复。操作上,短期在市场风险偏好降低的背景下,可关注因境反转的地产产业链,稳增长预期的新能源基建、银行等行业;以及年报和一季报超预期的煤炭、有色金属等相关板块;中期可关注企业盈利改善的中下游制造业,如新能源汽车、汽车零部件等相关行业。

申万宏源首席策略分析师傅静涛则认为,今年二季度保持耐心。2022年下半年,房地产销售、消费、居民理财有望加速恢复,三季度可能是基本面预期改善的时刻。新经济方向重点关注涨价消费(白酒、调味品)、数字经济(计算机)、电子(功率半导体、消费电子)、医药细分领域(新冠防疫)。

为啥银行理财“不保本”了?

■郭子源

银行理财“不保本”近期频频登上热搜,扰动投资者预期。客观地看,在打破刚兑、理财产品净值化转型过程中,银行理财出现净值回撤甚至“浮亏”,符合市场规律,也将成为常态。投资者应树立理性、长期的价值投资观念,根据自身风险承受能力选择相应投资组合。

此前,银行理财经历了较长的“保本保息”时期,让投资者误认为投资理财没有风险、稳赚不赔。究其原因,彼时的银行理财并非真正资产管理产品,而被异化成“高息存款”产品。

从法律层面看,存款产品与资产管理产品是有严格区别的。前者“保本”,属于债权债务关系,后者不“保本”,收益随市场波动变化,属于信托关系,即“受人之托、代客理财”。

2018年4月“资管新规”发布后,出于防范金融风险、规范市场发展考量,银行理财开始转型、整改,普遍转为净值型产品,投资者每日可看到该产品的净值变化,紧随市场或涨或跌。

但需注意,由于“资管新规”过渡期截至2021年12月末,在此之前,投资者并未明显感受到银行理财的收益波动。

进入2022年,绝大多数银行理财完成整改,加之进入3月份后,国内外权益市场出现短期大幅调整,债券市场收益率也低位震荡,因此,多款银行理财产品出现浮亏、甚至跌破净值,引发高度关注。

分析近期变化,具体原因有三。第一,全球流动性趋紧,美国股票、债券市场波动加剧,海外市场A股和债券市场形成一定压力;第二,俄乌地缘冲突加剧了全球的通胀担忧,强烈冲击着国际金融市场,避险情绪快速上升;第三,世界经济前景仍不明朗,海外经济复苏进程放缓,对一季度经济活动带来压力。

风物长宜放眼量。需意识到,银行理财“保本”时期,投资者看似获取了稳定收益,但无形中损失了本属于自己的超额收益;不再“保本”后,尽管可能暂时亏损,但若市场行情上扬,所有收益也归投资者所有。

不过也要承认,与国际市场领先的资产管理机构相比,我国银行理财的投研能力还有一定差距。接下来,期待市场给予更多耐心,金融机构需加快修炼内功,投资者也应秉持理性心态,在多方共同努力下推动我国资产管理市场持续完善、不断成熟。

让更多农民群众 享受到“普惠金融”便利

■钟伟、朱哲彪

近日,瑞丰银行阮社支行将金融“流动服务车”开进柯桥区柯岩街道叶家堰居,让老人在家门口就可以办理领取养老金、存款、开户等相关金融业务。

在“普惠金融”号召下,各地构建起多层次、多渠道、广覆盖的普惠金融服务网络,有效打通了金融服务的“最后一公里”。但在偏远的山区,人口较少的村庄,金融网点相对空白,一些村民特别是上了年纪、行动不便的老年人办理存取款业务依然麻烦,金融服务距离亟待“最后一公里”,让农民群众在家门口就能享受到“零距离”金融服务。

与固定的银行网点相比,被誉为“流动银行”的金融服务车在配备完善的安全防护设施和网络通讯设备,以及与固定网点相同的柜面操作平台的基础上,还可上山下乡、进村入户,在田间地头便捷、灵

活地为农民群众办理账户开销、转账汇款、代发代缴等业务,弥补了物理网点辐射范围有限的不足,为偏远地区的老百姓送去便捷、普惠金融服务,建立起一条连接城乡、惠及农民的金融服务“快速通道”。

在实现脱贫攻坚目标的形势下,“三农”工作重心向全面推进乡村振兴和高质量发展推动共同富裕转移。“三农”发展,金融先行。作为实体经济血脉,农村商业银行业务在发展普惠金融、推进乡村振兴上有着天然的优势,更应该顺应乡村振兴和共同富裕的新需求、新业态,积极数字化转型,创新服务模式,提高服务效率,为偏远地区的农民提供方便、快捷、全面的金融服务。

期待“流动银行”在推进农村金融服务均等化建设中,服务重心更下沉,服务对象更精准,服务项目更全面,服务覆盖更广泛,让更多的农民群众享受到“普惠金融”带来的生产生活便利。

本版提示:投资有风险,入市需谨慎!

电子烟将“禁甜” 有商家玩起“花式”清货

■小新

《电子烟管理办法》今年5月1日正式实施。其中,管理办法明确指出禁止销售除烟草口味外的调味电子烟。据了解,目前市面上的电子烟产品主打仍是水果口味,一些商家借着即将禁售,玩起了“囤货涨价”的花样。面对电子烟即将“禁甜”,一些商家还想出了“换马甲”、暗示能私下交易的手段。

电子烟一开始是作为戒烟产品出现在市场上的,随着其野蛮发展了几年,已经成了一些年轻人追求新奇的产物。

新规之下,除烟草口味外的调味电子烟禁售预计致使年轻消费人群及女性消费者流失压力加大,短期来看,我国电子烟行业需求总量将面临下行压力。

不过,也有业内人士担心,此次在国内禁售烟草口味外的调味电子烟,大量“调味电子烟”恐从非法走私渠道进入国内市场,后期的监管仍需跟上。



每月买一克“金豆豆” 低门槛黄金投资靠谱吗?

■戴曼曼

近来,随着国际金价走热,低至一克的“金豆豆”热销,受到不少年轻人追捧。不少购买者表示,一个月买一克,就相当于定存了。“金豆豆”真的值得投资吗?

线上搜索“金豆豆”发现,每克价格从400元到600元不等。为何“金豆豆”成为年轻人理财新宠?调查发现,不少人是冲着黄金保值功能去的,有人坦言是受到朋友影响,想通过定期买金存钱,还有人是被他人分享推荐,去各大电商活动“薅羊毛”

的。随着国际金价水涨船高,每克投资价格已爬上400元,首饰金则动辄逾500元。“如果一下子购买金条,基本都是10克以上的,需要四五千元,但如果每个月买一克,相当于几顿饭钱,价格自己能接受,也算存下一笔钱了。”有消费者表示。

为何“金豆豆”价格明显高于普通的投资金,甚至比工艺复杂的首饰金还贵?“金豆豆”这种黄金产品其实本身没什么复杂工艺,加工成本较低,一般售价更接近于原料金价,不会像首饰金一样会有较高溢

价。”业内人士认为,导致差价的原因是市场信息不对称,或者有些不是很懂的消费被商家误导了。

“网络平台相对良莠不齐,对于小金豆的成色、质量要求都不是非常规范。”广东黄金协会首席黄金分析师朱志刚建议,消费者线上购买时一定要看清小金豆的含金量,尽量选择品牌、质量有保障的商家;也可以采取线下购买的方式,直接看到产品本身,风险更小。

有网友分享了自己投资黄金的心得——不同于每月买一克“金豆豆”看见实物的方式,该

网友选择了银行“存积金”业务,即按照定期或择机买入的方式,往账户里购入黄金,等到满足一定克数时,向银行预约提取金条。

“不建议消费者盲目跟风去购买‘金豆豆’,因为可能不知道什么时候去变现更合适。”朱志刚表示,作为理财产品,宜采取定投方式,但定投并不是每个月一定要买一克,买的时机也很关键。“可以在相对低价时买多,高价时不买或少买,通过这样的方式把价格平抑掉。一般投资类的金条,我们建议是在金价上下浮动2%以内销售。”

多位业内人士也提醒,消费者尤其是年轻消费者在进行黄金投资时,需注意区分投资金与首饰金。一般来看,投资金没有过多的工艺属性,比较简单,如金币金条,价格上更接近实时金价,附加费用较低;而首饰金除了投资收藏功能外,一般主要用于佩戴装饰,工艺价值较高,附加费用也较高。

“黄金投资如果只关注价格,容易掉入投机的陷阱。当然,如果想要通过金价波动,短期内低买高卖获取价差,可以保持一定耐心,分批买入、低买高卖才有盈余。”业内专家建议。

一边下架一边上新

隔离险迭代升级有玄机?

■冷翠华

新冠肺炎疫情有所反复,隔离险销售持续火爆。但另一个侧面是:近期相关产品逆势下架或进行渠道调整,这引起业界热议。据了解,险企并非简单下架隔离险,而是在下架旧产品之后又低调推出新产品。

隔离险面世时间并不长。为何险企短期内就下架产品或者收缩销售渠道?迭代升级后推出新产品有何玄机?

畅销产品下架或收缩战线

3月30日,在京工作的秦斌(化名)准备在清明返乡之前购买一份隔离险,然而,当他打开之前常用的某银行APP时发现,原本在该APP标识为“爆款”的隔离险已经不见踪影。他在网上另外搜索到一款隔离险,咨询得知等待期为15天,即使马上购买也无

法保障清明期间的出行需求,只好作罢。

事实上,3月份,已有多款隔离险陆续下架,部分产品发出下架预告之后,在部分渠道曾出现“炒停”现象,而近期下架的产品则静悄悄地离场。

隔离险本质上是包含隔离津贴的意外险。受访人士普遍提到几点:疫情反复,消费者有保障需求;产品设计切中消费者痛点,投保简单,保障期间灵活,价格亲民;营销宣传势头比较强,宣传语确实吸睛。以上几方面因素让隔离险快速走红。

然而,近期畅销的隔离险正陆续下架或收缩销售渠道。究其原因,业内人士表示,主要是因为疫情形势变化导致其精算基础发生变化。另一位不愿具名的险企人士告知,除了上述原因,监管机构的要求以及险企出于风控目的调整也是重要原因。

2月初,银保监会财险部发布紧急通知,重点针对“隔离险”存在不如实宣传、理赔困难等问题进行规范,不仅对险企的产品开发、营销宣传作出要求,而且要求险企加强对合作渠道的管理,一旦发现其有片面宣传和渲染炒作的,立即制止并终止业务合作。

上述险企人士表示,该公司已经下架的一款产品此前很畅销,价格便宜,保障期间长达1年,而现在疫情形势复杂多变,公司担心后期赔付率不可控,对投诉量上升也有所顾虑,因此从风控角度出发,决定下架。

值得注意的是,市场上还有一种声音认为,险企下架旧产品是因为赔不起了。上述险企负责人表示,目前该产品的赔付率并不是很高,但由于疫情形势和防控政策等因素随时可能变化,险企确实有所担心。

消费者要根据需求谨慎投保

隔离险陆续下架之后,险企是否放弃这一阵地?消费者是否还可以投保呢?查询多个平台后发现,虽然此前有多款隔离险下架,但陆续又有新产品上线,消费者依然可以投保。不过,从产品形态来看,新上产品和此前产品有较大区别。同时,需要提醒消费者的是,在购买产品前需要明白消费,有疑问最好事先咨询清楚,避免盲目跟风购买。

以某财险公司已经下架和近期新上的在售产品对比来看,在保障内容方面,在售产品与新冠肺炎相关的保障仅三项:感染新冠肺炎身故、新冠疫苗接种意外身故及伤残,以及强制集中隔离津贴;而原有产品的保障范围更广;在保障期间方面,原有产品保障期间为1年,在售产品保障期间为3个月;在等待期方面,原有

产品等待期为3天,在售产品等待期为5天;在销售页面,在售产品将不可投保人群、不可赔付条件放在了显眼位置。

“进行调整是希望让产品更加简单、更易理解,减少争议空间,尽量减少后期理赔纠纷;同时,公司也提高了风控门槛,降低逆选择风险。”该公司负责人表示。

针对隔离险的热销以及市场出现的问题,除了银保监会此前下发紧急通知,上海银保监局近日也发布消费提示,提醒消费者在购买隔离险之前先了解“二保”,即“不保什么”和“保什么”,购买前留好相关隔离证明。责任免除非常重要,消费者务必仔细阅读“不保什么”的条款,清楚理解后再投保。同时,建议消费者仔细阅读保险条款,明确保障责任和范围,认真判断是否符合个人实际需求,谨慎投保。