

换购促销花样多 暗藏陷阱莫忽视

■孙建新、王思思

潮州市吴兴区消保委日前接到市民赵先生的投诉,他声称在湖州某连锁精品店内花费5元换购了一瓶“水之润”保湿洁颜乳,但回到家中发现该护肤品已经过期。经过消保委调解,该连锁店对赵先生进行了道歉和赔偿。

消保委调查发现,无论是超市、商场还是一些连锁店,为了拉动人气经常推出换购活动。商家提供这样的消费方式,一般都是打着“实惠”的旗号,看起来是让出了不少利润,然而事实并非如此。

一名业内人士表示,首先,“换购活动”经常与消费者玩“数字游戏”,一般要求消费者购物或者会员积分达到一定数额才可以。在店中售货员花式推销下,店内促销海报的诱惑下,很多消费者往往为了“凑”到优惠而刻意提高消费金额,这无疑增加了商家的销售量,但消费者过后冷静下来才发现自己可能冲动消费

购买了其实根本不需要的商品。其次,虽然有个别换购的商品确实存在一定优惠,但不少换购商品并未标明原价,原价多少全凭经营者一句话,一些商品即使标明原价,经对比发现并无优惠。再次,参与“换购活动”的商品可能是商家滞销的产品或者是临近保质期的产品,稍有不慎,就如同前文提到的赵先生那样,换购到了过期的产品。

对此,有关消保委组织提醒消费者,对于换购商品等促销活动需理性对待。有的商家在换购促销宣传中不加提示,任意解释换购条件或取消消费者换购资格等,造成消费者利益受损,消费者要注意保留商家的宣传材料、购物凭证等,事后及时向相关部门投诉。如果消费者确实需要换购,不妨在换购前先关注下换购的商品,看是否有自己需要的商品,特别要留意换购商品的品牌、价格、型号等,通过网上搜价、实体店比价等方式,尽量避免落入商家的陷阱。

不少手机APP都在获取用户信息 如何对越界取隐私说不

■陈静

目前几乎所有手机APP都在获取用户隐私信息,如何对APP“越界”获取隐私说不?

APP获取用户隐私数据一直是公众关心的话题。究竟是哪些APP在“越界”获取用户的隐私信息?公众又该如何防范隐私泄露?腾讯社会研究中心和市场研究机构DCCI互联网数据研究中心联合发布《网络隐私安全及网络欺诈行为研究分析报告(2018年上半年)》,通过对1144款手机APP获取用户隐私权限情况的统计,评估移动端APP的隐私安全。

“移动网络隐私的泄露主要有手机软件获取、旧手机数据恢复以及黑客攻击企业大数据等渠道。不过最受公众关注的还是APP获取。”DCCI互联网数据研究中心创始人胡延平说。

报告将用户隐私分为三类,“核心隐私权限”包括获取位置信息、读取手机号等;“重要隐私权限”包括打开摄像头、使用话筒录音等;“普通隐私权限”则包括打开WiFi开关、打开蓝牙开关等。

“目前几乎所有手机APP都在获取用户隐私信息,869个安卓手机APP中未获取的仅占0.1%,但‘越界’获取用户

隐私比例却在持续大幅降低,这是一个良性的变化,2018年上半年安卓APP“越界”获取比例降低到5.1%。”胡延平表示,部分APP获取用户隐私数据,有其必要性。比如,生活服务类APP要获得你的位置来判断哪些商户能提供服务等。

那么用户怎样来防止自己的隐私信息通过手机和移动互联网泄露呢?“首先,APP下载要尽量选择官方渠道,不要下载来历不明的山寨APP。同时,第一次安装软件要建立一个习惯,只开放必要的权限,不必要的权限完全不开放。此外,对一些使用大量流量且没有告知的APP,应及时检查和删除。”腾讯手机管家安全专家洪涛说。

此外,相关安全专家还建议,在公共场合所尽量不使用没有密码的免费WiFi,将手机上的WiFi设置为手动连接,避免不经意间连入风险WiFi。在旧手机安全处理方面,由于删除数据,其实只是给手机写入新数据的权限,原有数据依然能较为容易被恢复。因此,把重要数据备份后,在旧手机中可多次存取一些无关紧要的内容或者大型文件(如电影),直至将手机的存储空间全部占满。这样数据即使被不法分子恢复,也只能恢复一些无关紧要的数据。

太保浙江分公司 “百亿保障助力新杭州人”

■谢勃

中国太保寿险浙江分公司日前宣布启动“百亿保障助力新杭州人”行动计划,并将首发地选定高新区(滨江)。

此次推出“百亿保障助力新杭州人”行动,是中国太保寿险主动响应《关于深化人才发展体制机制改革完善人才新政的若干意见》的指引,加大金融支持人才创新创业力度,助力政府、参与人才服务工作。据了解,此次行动将向杭州高新区(滨江)引进的2018年应届大学生和“家燕回巢”拆迁户应届大学生免费赠达为期半年保额高达110万元的意外保险。

杭州是创新创业高地,杭州滨江区更是为创新而生,因创新而兴。高新区(滨江)信息经济发达,人才需求旺盛,

每年引进的应届大学生达1.5万人左右,占杭州需求总量的1/3。在《关于深化人才发展体制机制改革完善人才新政的若干意见》的指引下,高新

的同时,也有不少网友关心,如果自己在购房时遭遇上述问题,应该如何维护自身合法权益?

中国人民大学法学院教授刘俊海认为,整治房地产市场乱象的难点在于如何让上述举措落地生根。他建议,住建部门不要“坐堂执法”,要走出去,走向社区走向市场,聚焦广大消费者反映最强烈、感触最深、利益受侵害最严重的一些领域,进行精准监管和执法。

中国财政科学研究院应用经济学博士后盘和林指出,目前捂盘惜售、价外收费、拒绝公积金贷款等乱象在房地产市场仍然比较常见,购房者如遇到上述问题,最重要的还是要搜集证据进行维权,可以向住建部门、司法部门举报、报案,甚至向法院起诉。

中介”等违规行为的具体标准,让广大群众可以自己举报。

事实上,有关部门在发布《通知》时就对这一问题有所考虑,因此特别提到,要从履行政府主体责任、广泛发动群众监督、营造良好舆论环境、强化督查问责机制、建立监管长效机制等方面多管齐下,确保此次整治行动的效果和力度。

《通知》指出,各地要广泛发动群众监督,通过开通购房人热线等方式,畅通群众举报投诉渠道,引导公众参与整治房地产市场乱象专项行动。对群众反映强烈、问题突出的典型案例要挂牌督办,及时公布查处结果,回应社会关切,着力构建房地产市场共治共管的局面。

专家建议购房者:利用法律武器合理维权

政府整治房地产市场乱象

四是发布不实房源和价格信息、进行不实承诺等欺骗、误导购房人的虚假房地产广告。

在曝光的名单中,保利地产、房天下等20家房地产开发企业和中介机构上榜。

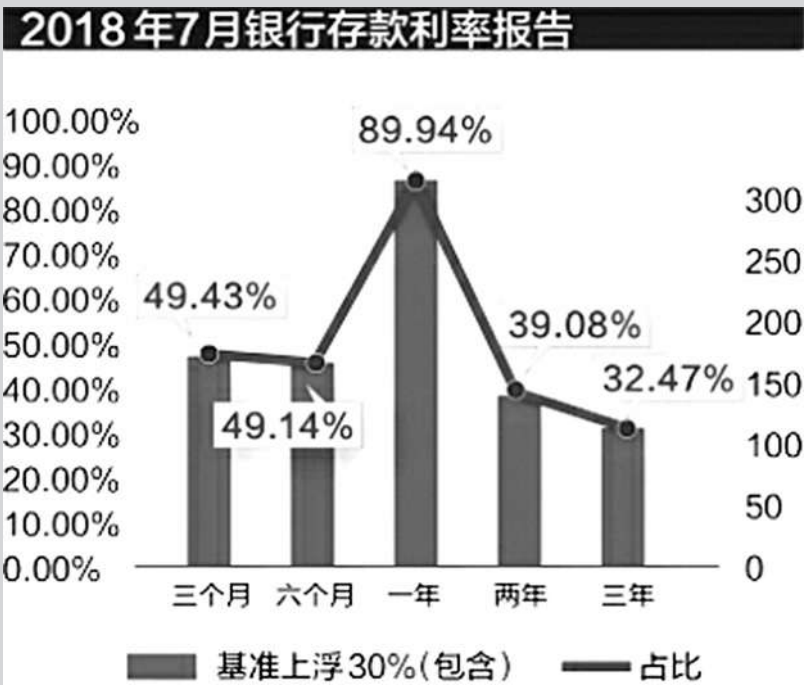
形成高压态势,建立长效监管机制

对于住建部等七部委此次的专项行动,有网友拍手称快,但也有人表达了疑虑:为什么自己身边有很多房地产企业违法违规的案例,却并没有在此次曝光的名单上?

据住建部房地产市场监管司负责人介绍,这是“专项整治楼市乱象”文件下发后的首次公开曝光,此后还将陆续公布黑名单,形成高压态势。

此外有网友担心,这次专项行动究竟力度如何?是否能为百姓切实解决问题?一位名叫“水逆一族”的网友就表示,希望可以公布投机炒房、“黑

银行存款利率回落 揽储压力有望缓解



■沈婷婷

银行揽储年中考核刚过,7月存款利率再次上涨“动力不足”。日前,融360发布的数据显示,7月份各期限存款利率较6月份下降,其中3年期下降最多,较6月份下降4.5个基点。同时,7月份各期限存款利率较基准上浮30%以上(包括30%)的银行数量占比均较6月份有所下降。

值得关注的是,国有银行存款利率已经追赶上城商行的存款利率,六个月、一年期限存款利率城商行略高于国有银行,但两年、三年期限的定期存款利率国有银行已经高于城商行。

各期限均存款利率下调

数据显示,7月份各期限存款利率均较6月份下降,其中三年期下降最多,较6月份下降4.5个基点。分析师认为,7月份存款利率下降主要受到几方面影响:首先货币政策导致市场流动性保持宽松局面,整体市场利率价格走势偏低;其次7月份相比6月份,已经过了年中揽储的压力,

所以存款利率再次提高的动力不足;第三是货币基金、银行理财作为分流存款的竞品,7月份的收益率也在持续走低,且货币基金和银行理财的监管政策也相继下发,所以银行吸收存款的压力相对有所缓解。

另外,监测的35家大额存单利率数据显示,7月份仅有7家银行上调大额存单利率,整体平均大额存单利率较6月份略有上涨,上调基本集中在50万元、100万元门槛上。可见大额存单利率大部分已达到上限,预计大额存单利率将保持稳定。

结构性存款增速放缓

随着年中存款规律性增长,从去年下半年开始一路“蹿红”的商业银行结构性存款开始降温。央行发布的数据显示,6月份结构性存款规模为9.21万亿元,环比下降0.62%。6月份中小型银行结构性存款规模为5.97万亿元,环比下降1.19%;大型银行结构性存款规模为3.24万亿元,环比上升0.44%。

结构性存款规模的下滑,除

七部委整治楼市乱象 一批“黑名单”公布

■新华社记者刘扬涛
杨思琪、周自扬

日前,住建部公布一批各地查处的违法违规房地产开发企业和中介机构名单。哄抬房价、“黑中介”、捂盘惜售、未批先售、虚假宣传……一系列侵害人民群众合法权益、扰乱房地产市场秩序的违法违规行为纷纷上榜。日前,住建部等七部委开展了房地产市场乱象治理专项行动。

4大类20余项违法违规行
为上“黑榜”

今年6月,住建部、公安部、司法部等部委联合印发《关于在部分城市先行开展打击侵害群众利益违法违规行

台州椒江区消保委提醒: 定制家具合同“套路”多

本报讯 通讯员陈胡南、李甘 记者潘仙德报道 定制家具容易出现因尺寸错误或颜色错误而导致的工期延误,如果不仔细看合同内容,可能会落入商家的“套路”。

今年4月份,市民冯女士在台州椒江某品牌木门专卖店购买了5扇门和5把锁,双方约定45天~50天的生产周期、60天内上门安装。6月18日,冯女士电话催促卖家已经逾期了,要求其尽快上门进行安装。卖家告知她货已到仓库了,可以马上进行安装。然而,当天卖家并未派人上门安装。第二天,冯女士自行联系了木门的生产厂家,发现货其实是在6月18日刚从北京发出,她认为商家存在欺诈行为,要求全额退款。但是商家并不愿意退。

无奈之下,冯女士只好拨打了消费者维权热线。椒江区消保委及消保分局工作人员第一时间介入。工作人员调查后发现,近半年该品牌木门共有15条因合同逾期产生纠纷的投诉记录,其中,台州市12345市长热线有7条记录,该品牌木门

所在商城客服投诉有8条记录。

工作人员对上述15条投诉分析后发现,该品牌木门为定制家具,并不是现货,生产周期相对较长,然而,卖家与消费者约定的完工日期却相对较短,一旦出现加工错误,极有可能耽误装修进程。虽然,合同中标明了逾期后,按逾期部分的3%每日进行赔付,但违约金可能已计入成本。该品牌木门正是利用了较短工期,吸引着急入住的消费者。

在工作人员的协调下,冯女士与该品牌木门卖家达成和解,卖家承诺在10日内上门安装完毕,逾期时间按照合同进行赔偿。工作人员提醒广大市民:定制家具尤其是整屋定制的家具,容易出现因尺寸错误或颜色错误而导致的工期延误,因结婚等事宜急需入住的市民,应提前选择商家或者选择口碑较好的商家;在购买定制家具签订合同时,一定仔细查看合同内容,提出格式合同条款外的合理合法要求,增加商家的“套路”成本,更好地维护自身的合法权益。

抽水机出故障,发愁 消保委来调处,解忧

■应洪仁

日前,在江山市消保委虎山分会工作人员的帮助下,徐师傅终于如愿从店家更换到一台新的抽水机,他高兴地向消保委工作人员连声道谢。江山市大陈乡乌龙村的徐师傅,7月28日在南门路一家店铺里买了一台用电瓶带动的小型型抽水机,价格150元,用于家里菜地抽水抗旱。7月31日,使用后发现该抽水机是坏的,不会转动。他急忙找到商家,老板娘说是他自己把抽水机弄坏的。由于购买时没有现场试机,到底是使用时出故障还是原来抽

水机就有问题,双方无法说清楚。7月31日,徐师傅向市消保委虎山分会投诉,请求帮助调查核实,让该店给重新更换一台新的抽水机。

8月1日,辖区虎山分会工作人员对该起投诉进行调查,经查,当时没有现场试机,抽水机故障无法使用情况基本属实。店家表示将抽水机通过物流托运到厂方包修。大约需要一个星期时间,消保委工作人员考虑到徐师傅家菜地抗旱急需抽水使用。近期连日高温,蔬菜浇水耽误不得。经过耐心说服,店主最终同意为徐先生作更换处理,并现场试机。

养老目标基金发行倒计时 两大投资策略如何抉择

■陆海晴、吴晓婧

首批14只养老目标基金获批后,各家基金公司随即进行发行前的最后准备工作。业内人士透露,为避免多只基金扎堆发行,会跟渠道方面进行充分沟通。虽然目前还未最终确定发行日期,但预计部分养老目标基金有望快速进入发行阶段。

养老目标基金的投资策略主要分为两大类,即目标风险策略和目标日期策略。前者关注生命周期,后者锚定风险偏好。那么,在养老目标基金发行前夜,投资者该如何挑选适合自己的产品呢?

两大策略PK

对于投资者而言,首先需要大致了解养老目标基金两类投资策略的具体内容。

目标日期策略基金,也称为生命周期基金,以投资者退休日期为目标,会随着所设定目标日期的临

近,逐步降低权益类资产的配置比例,投资风格将逐渐趋于保守。基金管理人将提供一站式的投资建议与服务,投资者只需买人即可。

目标风险策略基金,又称为生活方式基金,其目标是在不同时间保持资产组合的风险恒定。根据风险等级的不同,目标风险基金通常可分为激进型、稳健型和保守型,投资者需要自主将资金分散投资于相应风险水平的基金。

首批获批的14只养老目标基金中,8只采用目标日期策略。其中,5只基金将退休日期设定为“2035”,另有2只设定为“2040”,还有1只设定为“2043”。此外,还有6只基金采用目标风险策略。其中,5只为稳健策略,1只为平衡策略。

对于如何选择上述两大策略基金,华夏基金建议,如果对自己养老基金投资的需求清晰、了解自身风险偏好,且有一定的市场投资经验,建议选择目标风险基金。如果

是投资“小白”,或者比较忙,无暇顾及账户资产管理,那么选择目标日期基金更为合适。目标日期基金对长期资产配置趋势一目了然。更重要的是,买入基金后,可以省去个人的日常维护,市场判断和调整操作都交由专业投资管理人去做。

北京一家大型基金公司的投资部总监也强调,养老目标日期基金更适合没有投资能力的人,随着养老期限不断缩短,让投资者自己不断去匹配风险有一定难度。

市场分歧何在

是否能真正实现风险匹配,正是业内人士对“目标日期”与“目标风险”两个策略的分歧所在。

广发证券分析师认为,目标日期基金所遵循的假设是:投资者的风险偏好会随着年龄增长而降低,并且同一年龄的投资者风险偏好相同。他认为,假设的后半部分并不合理,投资者的风险偏好与个人

的受教育程度、工作环境和工资收入都有很大关系。

博时基金宏观策略部总经理魏凤春表示,目标日期基金的风险调整过于机械,应该结合年龄、收入水平等综合判断客户能承受的风险,从而实现目标日期基金的优化。

相对而言,目标风险策略给予投资者更多主动性,投资者可以结合自身情况进行风险的选择。但是,也有业内人士认为,许多投资者较难正确选择与其风险承受能力相对应的资产类别,难以达到投资目标。

上述分析师认为,养老目标基金产品设计要从给定风险水平计算转化为以风险边界作为优化目标,在考虑市场状况、投资年限和收入水平的情况下,确定风险边界,将目标日期与目标风险的思想结合起来,给投资者提供更充足的选择余地。

此外,从持有期限来看,首批