



警示灯

# “出租1小时,最高可得588元” 微信号能帮你躺着赚钱? 千万别试!

本报讯 通讯员朱一宏报道 “高价租号,最新赚钱模式,租到就是赚到……”你的微信群、朋友圈里是否出现过类似的“广告”?千万别试!近日,东阳一位姑娘就因为轻信了这类“广告”,将自己的微信号出租给他人,结果不仅没挣到租金,还连累闺蜜被骗了不少钱。

前不久,18岁的东阳姑娘小美(化名)收到一个陌生人的微信添加请求,加为好友后,对方给她发了一张截图,上面介绍的是“最新赚钱模式”——出租微信号。

该“广告”介绍了出租微信号

的两个用途:一是通过某电商平台小程序为各大商家提高浏览率、好评率等;二是用于登录某电商平台后台外挂,增加人气,对微信号用户本人及微信好友百分之百零打扰。

租金价格也很可观,根据微信号年限和通讯录好友的数量分为三档:号满6个月以上,好友人数200人以上的微信号每小时租金为128元;号满一年以上,好友人数400人以上的微信号每小时租金为288元;号满两年以上,好友人数1000人以上的微信号每小时租金为588元。

看到这无本万利的好事,有500多个微信好友的小美心动了,当即就把自己的微信号和登录密码“租”给了对方,等待4小时过后,收取那轻松可得的“租金”。

小美哪里知道,自己无意中成了骗子的帮凶,租出去的微信号被骗子用于向自己的微信好友骗钱,仅仅过了十来分钟,她就接到了闺蜜小丽(化名)的电话。

原来,小丽收到了“小美”发来的微信,让她复制并发送“489244”这串数字。“我发给‘小美’后,就看到她在朋友圈发‘生

日福利’,称只要转钱给她,就会得到倍数返还。”将信将疑的小丽再次发微信向“小美”求证,得到了肯定的答复。

随后,小丽被“小美”拉进一个微信群。为了得到倍数返还,小丽在微信群里发了9个金额为200元的微信红包。

“之后我说没钱了,对方说稍等一下,她截个图,这时候我感觉不太对劲,就打电话给小美。”小丽说,此时她才知道此前和自己微信聊天的并非小美本人。

小美马上登录自己的微信并修改了密码,但当她欲讨个说法

时,却发现已被对方删除好友。

随后,小美和小丽一同前往东阳市吴宁派出所报案。“对方说微信号只是用于登录电商平台,我以为不会打扰我的微信好友。”小美竹篮打水一场空,还连累了好友,报警时追悔莫及。

天上不会掉馅饼。警方提醒,大家一定要提高安全防范意识,不要被蝇头小利所诱惑,千万不要将自己的微信、QQ、微博等社交账号及身份信息、银行卡等出租或转借给他人使用,绝对不可向陌生人透露账号密码、绑定的银行卡密码等,以免被不法分子所利用。



你说·我说

## 注册免费不等于出租免责

■孔德祺

“出租微信加我,长期有效”“高价收微信,不想卖的可以租”……据媒体报道,这类“广告”背后,被出租的微信号大多被不法分子用来实施诈骗、洗钱等犯罪活动。

当微信聊天成为人们社交生活的一种重要方式,不法分子也打起了微信号的“坏主意”。随着微信官方对外挂群发行为打击力度提升,恶意注册微信号的难度增大,黑产从业者们开始转向购买甚至“租用”微信号,在各种微

信群发送虚假信息,实施诈骗等违法犯罪行为。

用户出租微信号,看似小赚一笔,实则损人害己。对于出租者而言,不仅影响个人清誉和账号信誉,更面临信息泄露、资金被盗等诸多风险。对其他用户来说,其造成的危害也不止于信息骚扰,还可能被当作精准营销的对象,长此以往,将消解社交平台赖以维系的信任。

事实上,注册免费也不等于出租免责。根据用户和微信平台双方签订的软件许可及服务协议,微信

用户不得赠予、借用、租用、转让、售卖微信账号或者以其他方式许可他人使用微信账号。倘若微信号被用于不法活动,据《刑法》第二百八十七条,出借、出租、售卖个人微信号,号信誉,更面临信息泄露、资金被盗等诸多风险。对其他用户来说,其造成的危害也不止于信息骚扰,还可能被当作精准营销的对象,长此以往,将消解社交平台赖以维系的信任。

事实上,注册免费也不等于出租免责。根据用户和微信平台双方签订的软件许可及服务协议,微信

户账号外壳,行违法犯罪、躲避监管之实而炮制的“糖衣炮弹”。这也给那些意欲靠出租微信号而“躺着赚钱”的人敲响了警钟:在法治建设不断完善的背景下,涉嫌违法之事切莫乱伸手,只有将各自的微信号管理好、维护好、使用好,才能让其真正成为自己美好生活的一部分。对于那些想把出租微信号做成“生意”的人,也应认清现实,这种盈利模式极不靠谱,执意偏行必将自食恶果。

信息安全无小事,各方主体都不应是“局外人”。作为平台方,微

信管理团队应加大风险预警力度,帮助用户充分了解出租账号存在的财产、法律隐患;而对黑产从业者不断升级的反制措施,积极履行维护系统环境安全的主体责任,时刻推陈出新,封堵技术漏洞,配合执法部门从严打击,提升违法成本。归根结蒂,这是对用户负责,也是对平台发展负责。而相关主管部门对微信平台监管也应更趋严格,同时引导民众提高警觉,自觉抵制蝇头小利诱惑,合规使用社交账号,保护好虚拟财产,不做犯罪分子帮凶。

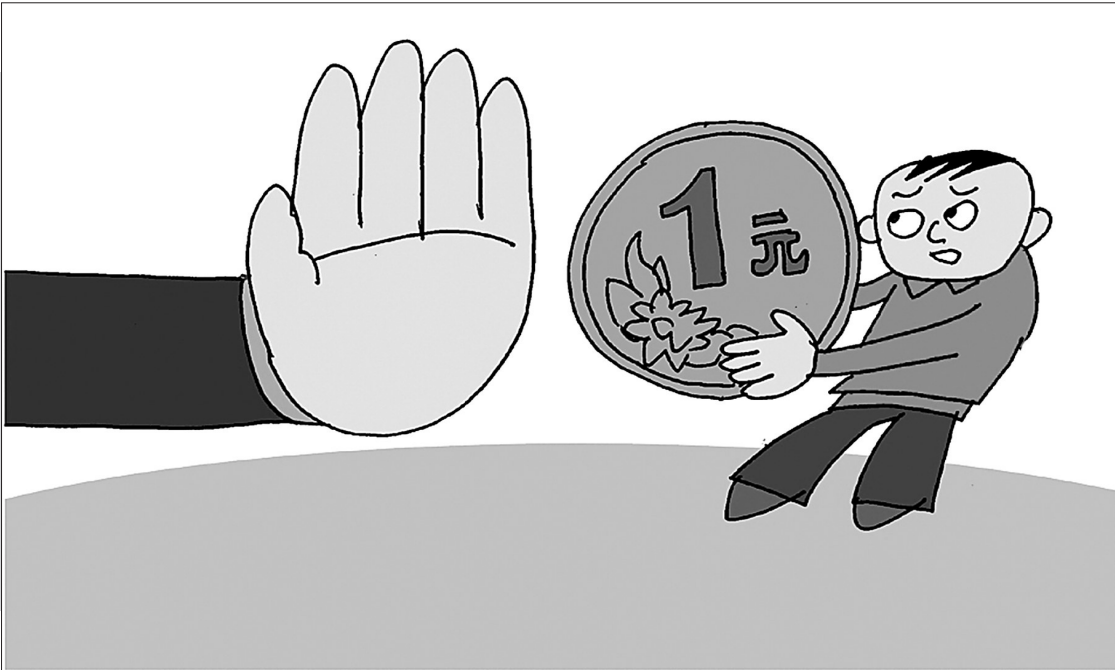
## 拒绝“现金歧视”

近日,一位博主发布视频,称在一家星巴克消费时店员不收硬币,引发网友关注。星巴克回应称,在门店消费可选择包括现金支付在内的多种支付方式,没有拒收硬币的规定,疫情期间更鼓励顾客使用无接触式的电子支付方式,对个别顾客的不

佳体验表示歉意。

对此,有观点认为,根据我国法律规定,拒收现金行为涉嫌违法;尽管扫码支付等方式已经十分普遍,但拒收现金会给老年人等消费群体带来诸多不便,损害了消费者的支付方式选择权。

毕传国 作



## 养老的财该怎样理

养老理财:兼顾收益与流动性

那么,商业银行新推出的养老理财产品有何特征?记者观察发现,从发行主体来看,主要为新成立的银行理财子公司,其中不乏中银理财、建信理财、光大理财、交银理财、兴业理财等机构。与其他理财产品相比,由于养老理财产品定位于风险偏好较低、对长期投资宽容度较强的老年客户群体,其整体风险等级相对较低,更加兼顾收益与流动性。

近日,兴业银行理财子公司——兴银理财发行的首款养老型理财产品“安愉乐享1号”定位为绝对收益和低风险类产品,5年期封闭式管理,1元起购,业绩基准为5%-5.5%,产品100%投资于固定收益类资产,不参与股票投资。

值得注意的是,为兼顾投资收益与流动性需求,这一产品在5年内将不少于3次分红,以更好地契合具有中长期养老需求且追求相对稳定收益的投资者。”兴银理财相关负责人表示,兴银理财依托兴业银行的养老金融先发优势,在成立伊始就把“面向老年细分客群、创新养老理财产品”作为该公司的特色之一。

不只兴业银行,已有多家商业银行开始布局、深耕养老理财市场。根据普益标准最新统计,2020年以来,养老理财产品的发行呈放量趋势。从风险等级上看,养老理

财产品整体风险等级较低。在2020年新发行的产品中,以中等风险、中低风险、低风险为主,其中,低风险产品占比最大,为41%;从产品类型上看,多为固定收益类产品;从期限上看,运作期限普遍较长,3~5年的产品占比较高。

“养老理财产品低风险的特征,决定了其资产配置以固收资产为主,风险收益特征相对稳健。”龙燕说,随着资管新规过渡期结束,防止期限错配的监管要求下,银行理财产品的期限必然会拉长,养老理财产品的优势反而会更加凸显。

理财新生态:“养老金融”兴起

实际上,对于“新”老年群体来说,购买商业银行推出的养老理财产品只是选择之一。目前,市场上针对“养老金融生态”的搭建方兴未艾,未来投资者将拥有更多个性化选择。

其中,多家商业银行已与保险公司开展合作,联手打造“养老系列”理财产品。记者获悉,目前招商银行已与保险公司合作,在银行服务方面推出新举措,一是针对存款产品推出老年专属大额存单,二是针对理财产品推出“颐养系列”“丰润人生系列”等产品,主打低风险波动策略,产品定期付息。

在保险服务方面,招商银行信诺人寿已新发行“丰润年金保险产品”,并将投保年龄范围上调至70周岁,投资者短期投入,终身领

取年金,并且可以参与分红计划。“为照顾部分年长客户的高收益需求,在丰润人生服务体系的推广期,丰润客户还可以购买优选的定期理财产品。”招商银行相关负责人表示。

此外,考虑到大部分老年群体对金融产品了解有限,招商银行还开通了“年长服务专线”40088—95555,配置专属座席为老年群体答疑解惑;还设置“财富连线服务”,实现一站式远程交易。

“目前,中信银行正着手完善‘幸福1+6’老年客户体系,构建全新的养老金融生态体系。”中信银行相关负责人介绍,根据2019年年报,该行老年客户已达1376万户,比2018年末增长18%。

具体来看,“1”指一个核心产品体系,“6”指从老有所养、老有所医、老有所学、老有所乐、老有所享6个方面布局养老金融。其所对应的金融与非金融服务包括金融产品、健康银行、老年课程、老年专属旅游、老年才艺大赛、老年专属优惠等。

在“老有所医”方面,中信银行为老年VIP客户配备了7×24小时家庭医生服务,VIP健康管理为老年客户提供一位三甲医院医生、一位医疗顾问、一位白金顾问客服的专属健康评估、健康资讯、微信问诊等全天候服务。据统计,截至目前,已有近1.2万名客户使用了家庭医生服务。 据《经济日报》



走向我们的小康生活

## 长兴县绿色金融支农惠农 为奔小康 注入源头活水

通讯员梅琳报道 “我家里的一样东西,都是从地里赚出来的!”长兴县丽晶家庭农场负责人朱丽晶自豪地说。当地的绿色金融支农惠农政策,也让朱丽晶更坚定了走生态农业种植发展道路的决心。

科技+金融+服务

今年44岁的朱丽晶,有27年的果蔬种植经历。2014年,朱丽晶流转200多亩企业种植芦笋荒废的土地,买来大型拖拉机翻耕,尝试种植了100多亩莴笋。由于之前土壤过度使用无机化学肥料,酸碱度严重失衡,新种下的莴笋病快快长不起来。

就在朱丽晶打算放弃时,遇上了长兴联合村镇银行推出“仟禾福惠农工程”,银行请来的农技专家为其开出了仟禾福水稻有机肥料(以下简称“仟禾福”)的药方。

“没想到第三天早上,莴笋叶面就开始吐水,半个月后发了新芽,莴笋起死回生了!”朱丽晶的信心也回来了。

得益于“仟禾福惠农工程”和近30年农业种植的技术经验积累,朱丽晶从租用钢管大棚设施的承包种植,发展到拥有现代农业标准化园区的家庭农场。2019年底,朱丽晶投资350万元,流转承包土地102亩,长兴联合村镇银行又对其100万元贷款给予3.85%的优惠利率支持。

“我这个农场是果蔬轮种的,上半年以茄果类为主,下半年以叶菜类为主。今年疫情对我影响不大,上半年仅小番茄一个品种的收入就近70万元。”朱丽晶说,“今年下半年还有一个240万元的建设项目,用于园区基础设施建设优化和设备设施升级改造。”

保险不可少,防损也重要

黄土根今年54岁,是长兴县泗安镇香林家庭农场的负责人。2017年,在长兴联合村镇银行的支持下,黄土根筹集400多万元(其中自筹资金200多万元),流转土地150余亩,在原有苗木种植基础上,发展葡萄种植,套种绿叶蔬菜,还养殖100多头金华两头乌特种肉猪,实施以长养短、以短促长、以猪粪肥地、以废菜黄叶喂猪的综合循环农业发展模式。

正当黄土根信心满满踏上奔小康路时,2018年年初的三场大雪使他新建的大棚倒塌并压毁蔬菜,造成230多万元的损失。“因为我的疏忽,保险脱保3天,损失没法理赔。”黄土根回想



职工理财经

## 基金收益 落袋为安有技巧

■陆湜柒

基金投资取得收益后,总想要落袋为安,笔者曾经设想过一个当收益率与持有收益达标时就执行赎回操作的方法,但赎回太多,怕基金继续上涨,错过赚钱良机;赎回太少,又怕错过最高点。那么,当我们的基金“达标”后,究竟该赎回多少最为理想呢?和大家分享一下我的方法,仅供参考。

有一次和同事闲聊时,同事抛出了一个天马行空的构想,能不能把基金投资看作是“本金+利息”,我们仅把获取的收益赎回,本金则继续保留。

对于基金而言,由于我们赎回的是份额,所以当我们想要采取“仅赎回收益”的方法时,需要先做个简单的算术题,把当前收益除以基金净值,就得到了需要赎回的基金份额。当然,由于赎回操作一般发生在当天成交时间结束后,基金净值和前一天会有一定的变化,我们

当年。在长兴联合村镇银行、信用联社、台州银行的共同帮扶下,黄土根重整旗鼓,在他的精心种植下,农场取得了令人羡慕的经济收益。

“2019年仅蔬菜一项收入就达47万元,今年虽受疫情影响,上半年蔬菜也赚了19万元。做规模化农业种植,保险必不可少。”在经历了各种风险考验后,黄土根对保险的意识增强了。

对于风险防范,朱丽晶也有自己的想法。“我有保险,但不依赖保险。除了保险,我对风险防御措施要求很高,大棚设施都是按农机标准建设,这样,自己也安心。”据悉,2019年台风“利奇马”和今年台风“黑格比”均未给朱丽晶的农场带来损失。

今年2月初,为确保疫情期间蔬菜正常生产供应,在浙江省农险办和浙江银保监局的指导下,浙江省政策性农业保险共保体创新开办政策性叶菜价格指数保险政策,朱丽晶、黄土根等都获得了相应的保障,提振了他们农业种植生产的信心。

小康路上,一个也不落下

近年来,长兴联合村镇银行围绕湖州银保监分局提出的绿色金融服务现代化农业产业的要求,立足县域、服务“三农”,在原有银行信贷支农惠农基础上,积极探索新路径。2014年,该行与杭州安邦农业生物科技有限公司合作,启动以“绿色金融、生态农业”为主题的“仟禾福惠农工程”,实现精准结对帮扶。同时,对有融资需求的低收入农户和帮扶大户、家庭农场,在符合信贷政策的前提下,通过发放利率优惠的“仟禾福惠农贷款”给予支持,为农户们奔小康注入源头活水。

经过6年的持续推进,截至今年7月,该工程累计惠农4.3万余户,受益面积6.73万余亩(每亩增收300元左右);惠农贷款3700户,贷款余额4.26亿元,累计优惠让利1300万元。

“共同富裕就像农产品一样,量大才有带动性,大家一起奔小康,才会生活得更好、更有希望!”为带领全村人共同富裕奔小康,朱丽晶常到农技基地辅导农户科学种植,还结对了三位低收入农户,将自己多年实践总结出来的经验传授给他们;黄土根边种植边学习,准备着考高级农艺师……长兴县的农户们在当地银行保险机构的扶持下,因绿生财,因绿兴业,走出了一条生动的绿色发展之路。

本版提示:投资有风险,入市需谨慎!