

监管“升格”震慑违规

# 金融消费者权益保护再强化

■汪子旭

为加快建立完善有利于保护金融消费者权益的机制,央行近日发布了《中国人民银行金融消费者权益保护实施办法》(以下简称《办法》),从金融机构规范、消费者金融信息保护及相关法律责任等方面作出详细规定。《办法》于2020年11月1日起实施。

央行有关部门负责人表示,金融消费者权益保护机制与一般消费领域的消费者权益保护机制存在差异,《中华人民共和国消费者权益保护法》中的相关内容在金融

领域应当进行更为细致地规定。2016年,央行印发了《金融消费者权益保护实施办法》,并于去年修订后向社会公开征集意见。此次发布的《办法》中,央行结合新需求、新情况、新问题等进行了修订和增补相关条款,也将原规范性文件升格为部门规章。

具体来看,《办法》对于银行、支付机构的经营行为中划出多条红线。《办法》指出,金融机构不得利用技术手段、优势地位,强制或变相强制金融消费者接受金融产品或服务;不得通过附加限制性条件的方式要求消费者购买、使用金融信息,不得变相强制收集消费者金

融信息;银行、支付机构收集消费者金融信息用于营销、用户体验改进或者市场调查的,应当以适当方式供金融消费者自主选择是否同意。

同时,《办法》还规定了相关法律责任。银行与支付机构有未按要求向金融消费者披露与金融产品和服务有关的重要内容等行为,按照法律、行政法规给予处罚;有关法律、行政法规未作处罚规定的,央行或其分支机构应当根据情形单处或者并处警告、罚款。

央行有关负责人指出,原规范

性文件没有配置相应罚则,对侵害金融消费者合法权益的违法违规行为震慑力有限。《办法》专章设置了法律责任,解决了金融消费者权益保护领域违法成本较低的问题。

央行表示,下一步,将持续做好《办法》的落地实施工作,进一步规范银行、支付机构提供金融产品和服务的行为,切实保护金融消费者合法权益。银行、支付机构应当严格落实《办法》各项要求,切实承担起保护金融消费者合法权益的主体责任,确保经营行为依法合规。

## 乱象

“家里老人本想在某银行办理定期存款,结果被忽悠买了中等风险的基金。银行的人和老人说基金稳赚不赔,风险越高赚的越多……”一位客户家属愤愤不平地说。

据近日《中国证券报》报道,《全国法院民商事审判工作会议纪要》第72条明确了金融产品销售和服务提供中卖方机构的适当性义务:“适当性义务是指卖方机构在

向金融消费者推介、销售银行理财产品、保险投资产品、信托理财产品、券商集合理财计划、杠杆基金份额、期权及其他场外衍生品等高风险等级金融产品过程中,必须履行的了解客户、了解产品、将适当的产品(或者服务)销售(或者提供)给适合的金融消费者等义务。”显然,一些银行并没有履行好适当性义务。

毕传国 作



## 警示灯

# 贷款无法提现要交银行卡“修改费”?

## 警惕网贷新骗局

本报讯 通讯员白云报道 网贷骗子要求受害人交“保证金”“诚信金”及“刷流水”等,已是老套路了,最近骗子又冒出交银行卡“修改费”等新说辞,日前在东阳务工的一名女子就中了这样的圈套,被骗5000元。

在东阳市白云街道务工的江西姑娘小凌(化名)近来经济上遇到了点困难,她便想到去办网络贷款,并在一贷款平台上进行了申请,但平台没通过,可令她没想到的是,有一天贷款居然自动“上门”了。

“我接到一个江西吉安的陌生

电话,一个女的自称是客服,问我需不需要贷款,我说需要。”9月18日下午,小凌接到客服的电话后,马上根据对方要求下载了一款软件,以自己的手机号码实名认证注册了一个账号。

这一次,小凌的贷款很“顺利”,要贷款1万元的她发现,填写好资料提交没过多久,审核就通过了,然而就在她想要提现时,遇上了麻烦。

“结果贷款进度里显示提现失败,说是我的银行卡填写错误,导致款项出不来,那个女客服就报给我

一个经理QQ号,称经理会在QQ里教我怎么操作。”小凌说,她随后添加了经理的QQ,按照对方的要求将身份证件、银行卡等拍照传了过去。

经理接收照片之后,说要解决提现失败这个问题,需要修改银行卡资料,这一手续要支付5000元“修改费”,这笔钱到时会和贷款的1万元一起返还给小凌,并且还给小凌发了一份委托书。

“我按照委托书的模板全部填好后,通过手机银行把5000元钱转给对方给我的一个银行账户上。”当时,

小凌根本没意识到已经被骗,急于提现的她当即按经理的吩咐操作起来。

交了5000元“修改费”后,经理开口说还需要1万元的“认证金”,后在得知小凌身上已经没什么钱了,对方一再鼓动小凌到亲戚朋友处去借钱交“认证金”。

同时,那个女客服也打电话不断催促小凌尽快筹钱,就这样双方反复反反复折腾到晚上7点多,那时的小凌才觉得不对劲了,于是向白云派出所报了案。

当前是网络贷款类诈骗案件的

多发期,急需资金周转的市民一定要提高警惕。警方提醒广大市民,需要办理贷款务必到正规银行网点进行咨询办理,正规贷款过程中,放款机构会审核贷款人个人信用、还款能力或质押物的估值,不会要求先期缴纳“服务费”“保证金”“认证金”等任何费用。

大家务必牢记,切勿轻易相信网络贷款,盲目转账,以免造成经济损失。一旦发现被骗,要注意收集相关转账记录、聊天记录等证据,并第一时间报警。

你说·我说

# 不能任由坑老“套路”横行

■丁家发

在这种宠溺感之上,又能够维护身体健康的消费,当然是老年人不愿放弃的。老人被骗购买了几万乃至上百万元的保健品,不仅对身体健康没有多大益处,还有可能因为相信保健品所谓的疗效,而耽误了疾病救治,同时容易让老人和子女、亲属之间产生矛盾,影响到家庭和谐。因此,这类侵害老年人合法利益的行径,具有社会危害性,亟待整治和打击。

据了解,涉事公司在2018年曾因食品违法行为受到过行政处罚。此外,涉事公司还曾被人举报打亲情牌,以“数量有限”、“机会难得”、“量大优惠”等措辞,诱导老人家一次大量购买同一产品,因此曾被当地食药监局通报。这就是屡遭骗局的骗子公司,其坑老的“套路”却一直在横行,监管部门必须采取得力措施,“对症下药”严加整治和打击,才能保护好老年群体的合法权益。

有人说,老年人的钱好骗。确实,许多老人因内心孤独,缺少子女或社会关爱,骗子一番虚情假意就能赢得老人信任,轻而易举地骗取老人的大量钱财。骗子公司一般都会打着专家的幌子,以关爱老人健康为名,开展健康讲座、免费赠送礼品,组织免费旅游、免费体检等活动,以赢得老人们的信任。之后,便把普通食品吹嘘成保健食品,或将保健品包装成能治百病的“神药”,高价卖给已经被“洗脑”的老人们,大赚不义之财。

为何老人容易被迷惑?有心理专家表示,由于老年人对自己的身体健康非常关注,因此市面上很多保健品营销公司就“投其所好”,让老人们不断投资来维持所谓的“身心健康”。骗子公司通过组织专家讲课、旅游等方式,营造出老年人无法获得的宠溺感,而人一旦习惯了这种宠溺感之后,是很害怕失去的,所以建立

职工理财经

# 理财应从小抓起

■吕平

行,并告诉他日积月累、聚沙成塔的道理。因此,他就把平时的零花钱和逢年过节长辈们给的红包都如数存入银行,看到存折上自己拥有不少的“固定资产”,他的积极性更高了,再也不随便乱花钱。

另一方面,我们也积极鼓励他花钱,培养他的理财能力,教会他如何合理支配自己的零花钱。譬如上超市,他自己看中的东西,就让他自己付钱;上小商品市场购物,让他自己和老板还价,并把差价部分作为奖励;可买不可买的东西,通过讲道理后坚决不买……就这样,从小的教育让儿子养成了良好的理财习惯。

其实,不少良好的习惯都是从小养成的,无论是学习上还是生活习惯,家长自身也要给孩子树立良好的榜样,不能要求孩子做到的,自己却做不到;爱孩子发自内心,并非用给多少零花钱来衡量,学会“拒绝”,从小帮助孩子树立正确的价值观,懂得如何理财,这将会让他们受益一生。

# 银行理财也“私募”

## 中低风险产品占多数

在不少人眼里,“私募”似乎与高风险画上了等号。

事实真的如此吗?从普益标准公布的统计数据中可以看到,在理财新规后所发行的1.4万余只私募银行理财产品中,固收类产品仍是核心种类,占比83%,是各类银行发行的主力产品。混合类产品虽然位居第二,但发行量占比仅为15%,其中股份制银行发行的混合类产品占比60%。权益类产品发行量排名第三,仅占比2%,且有60%的产品由国有银行发行。可见,尽管是私募性质的银行理财产品,仍以债权投资为主要策略。

就私募理财产品的风险等级来看,二级(中低)风险产品数量最多,

占比70.4%;一级(低)风险产品数量排名第二,但仅占17.2%。整体来看,私募理财以较低风险产品为主。对于个人与机构投资者来说,平均而言,投资四级(中高)风险的产品门槛最低,个人投资起点均值为107万元,机构投资起点均值为100万元。另外,对于四级以下的产品来说,机构的投资起点整体要高于个人投资起点,对于四级、五级产品来说,则情况相反,这反映出机构对于私募理财的风险偏好相对更低。

值得一提的是,从产品公布的

相关业绩表现来看,四级风险产品的预计业绩表现要优于五级风险产品,前者公布的收益率为6.28%,后者预计收益率为5.03%。对于风险等级为一至三级的产品而言,随着风险等级上升,所公布的预期收益表现也逐渐上升。另外,三级风险产品的投资期限最长,二级风险产品其次,四级风险产品的投资期与二级风险产品接近。

“银行理财的投资人整体来看风险偏好较低,大部分人追求资产稳健增值。当前,固收类产品仍占据私募银行理财主导地位,而风险较高的权益类产品发行量仅占2%。”在苏宁金融研究院高级研究员陆胜斌看来,银行私募理财产品当前的投资思路仍未摆脱原有低风险追求。

## 购买前需认清产品

有观点认为,随着理财子公司在权益类产品上发力,未来银行私募理财产品数量或会增加。对此,不同专家看法有所差异。

“长远来看,银行私募理财产品数量的增加是必然趋势。”陆胜斌认为,随着A股市场进一步成熟,投资者教育不断深入、净值型产品持续市场化,银行理财客户的风险偏好将会逐步上移,进而能打开权益类产品发行空间。

郭全毓提醒,私募理财产品投资风险会随风险等级增加而上升。

对于高风险产品而言,在极端情况下可能出现大幅亏损情况,因此在购买产品时应认真阅读产品说明书,在自身承受范围内选择适宜产

品。

不过,在融360大数据研究院分

析师刘银平看来,理财子公司在权

益类资产上的发力主要针对公募理财产品,而私募理财产品原本就可以投资权益类资产,因此未来私募理财产品数量不会增加,银行私募理财产品发行数量及规模主要取决于其客户数量及资产规模。

与此同时,刘银平提醒,与公募产品相比,银行私募产品净值波动较大,因此对投资者的风险承受能力要求较高。“购买之前,需要了解清楚理财产品的投资范围与比例。如果是已经成立的开放式理财产品,还应了解其历史业绩情况。”她说。

“投资者如果想要购买银行私募理财产品,需要关注理财的产品类型、投资期限、风险等级等信息,分析是否符合自身风险偏好,以往追求保本的固定思维需要打破,这对投资的分析判断提出了更高要求。”陆胜斌表示,此外,还要关注理财产品各项手续费。投资人获得的均为费后收益,需避免选取管理费、业绩提成过高的理财产品。

郭全毓提醒,私募理财产品投资风险会随风险等级增加而上升。对于高风险产品而言,在极端情况下可能出现大幅亏损情况,因此在购买产品时应认真阅读产品说明书,在自身承受范围内选择适宜产

品。

不过,在融360大数据研究院分

析师刘银平看来,理财子公司在权

益类资产上的发力主要针对公募理财产品,而私募理财产品原本就可以投资权益类资产,因此未来私募理财产品数量不会增加,银行私募理财产品发行数量及规模主要取决于其客户数量及资产规模。

不过,在融360大数据研究院分

析师刘银平看来,理财子公司在权

益类资产上的发力主要针对公募理财产品,而私募理财产品原本就可以投资权益类资产,因此未来私募理财产品数量不会增加,银行私募理财产品发行数量及规模主要取决于其客户