

你光想拿到高额利息

防范金融风险八大案例揭露不法分子花样套路

案例1

用养老公寓骗取预订金

【案情简介】刘某伙同张某租了某景区建筑成立了一家养老公寓,以老年人为对象,通过发传单、组织参观体验等方式制造公寓盈利状况好且经常规模大的假象,以年化收益率36%的高额回报为诱饵骗取老年投资者信任,同时为吸引老年投资人,以缴纳养老床位预订金可领取福利补贴作为返利为诱饵,吸引投资者进行投资,非法吸收资金人民币计800余万元,给100余人造成巨额经济损失。

【案例分析】养老领域的非法集资主要有两大类型:一是以投资“养老项目”、提供“养老服务”名义吸收资金;二是以销售“老年产品”等名义吸收资金。绝大多数老年人对非法集资的认知和警惕性不足,但又迫切想通过高回报的投资解决自己养老困难。非法集资诈骗者往往是利用了这一类老年人的养老需求,以“高利息、高回报”为诱饵实施非法集资活动吸收老年人资金,不仅高额回报无法兑现,老年人的养老需求也无法满足,给老年人造成严重财产损失和精神伤害。老年人投资前一定多听取子女的意见,冷静思考后再决定。

案例2

“代理全额退保”业务不靠谱

【案情简介】张先生几年前通过朋友小周购买了一份保险,近期因为经济压力较大,想办理保单退保,没想到中途退保面临着损失本金的风险。张先生不想承担退保损失,多方打听得知有专门办理“代理全额退保”的机构,便满怀希望地全权委托对方办理全额退保业务。朋友小周得知后,第一时间联系张先生提示代理退保风险。张先生听取了小周的建议,决定继续保留保单,但却因为中途毁约受到代理退保机构威胁、纠缠,后悔不已。

【案例分析】“代理退保”机构一般通过非法购买消费者信息或通过各种社交平台发布“全额退保”的诱导性广告,主动接触保险消费者,一旦消费者受其唆使要求退保,“代理退保”机构会与消费者签订代理协议,且约定的代理费用高达20%-60%,同时为了方便代其维权为由,留存消费者保险合同、身份证、银行卡等敏感信息。为了达到全额退保的目的,“代理退保”机构一般存在唆使客户“钓鱼录音”、编撰销售误导话术,提供虚假证据等行为,使消费者不知不觉面临着巨大法律风险。因此,消费者切记不要参与非法恶意“代理退保”行为。

案例3

网上保本高息投资被骗走本金

【案情简介】某天,孙阿姨的微信上收到一条新的好友申请,通过验证后对方说是老同学并能准确叫出孙阿姨的名字,孙阿姨便放下警惕。两人在闲话家常期间,对方不经意间透露自己有个内部投资渠道,保本保息且收益非常高,每月结算一次利息,并时不时向孙阿姨展示收益到账情况。多次闲聊后,孙阿姨动心了,便按照对方的提示在某网站上注册转入1万元试水,随后到了结息日都能按时收到高额“利息”返还,孙阿姨高兴地又投入10万元。到了约定提现的日子,孙阿姨发现链接已失效,老同学也没了音讯,这才意识到上当受骗。

【案例分析】诈骗分子抓住老年人渴望能够创造财富、减轻子女经济压力的心理,以高利高息相诱惑,骗取老年人的财产。提醒各位老年人,切莫贪图高额利息,一定要选择正规渠道,谨慎投资,量力而行。网络上收到不明人士的好友申请,一定要警惕。有些不法分子借着“老同学”“老朋友”甚至亲属的名义,通过网络平台接近中老年人,以所谓的内部投资渠道、内幕消息等诱骗中老年人投资,最后携款潜逃。高收益对应着高风险,但凡宣称保本高收益的都可能是诈骗,需要提高警惕。

案例4

利用购物APP从事网络传销

【案情简介】近期,多名老年消费者下载注册了某购物APP,在向平台交纳了一定数额的资金后,以平台用户相互加价、衔接转账的形式竞拍虚拟物品,平台向最后一手买受人支付与其转账金额相等的“积分”。平台用户手中的积分可以在平台购买或者竞拍物品时按比例折抵使用,不能仅使用积分购买或竞拍产品。可以看出,此类平台并不是真实从事产品买卖的购物平台,而是通过“拉人头”参与资金互助盘的方式进行非法传销活动。

【案例分析】网络传销通常采用拉人头和层级计酬模式,涉案项目在很短时间就以内滚雪球的速度发展起来,传播范围更广,社会危害性更大。提醒消费者注意,如果某组织(公司或个人)承诺以较大金额购买一定积分或产品,即可获得丰厚回报等招数诱惑你,让你交纳或变相交纳入门费,同时还会要求你拉人加入其中或发展会员、代理高等,形成多个层级的金字塔形。其获利途径是上线从直接或间接发展的下线销售业绩中计提报酬,或以直接或间接发展的人员数量计提报酬或者返利。结果是极少数传销组织者轻而易举获取暴利,而大多数参与传销者血本无归、上当受骗。

骗子却想卷走你的本金

消费者务必认清骗局保护好钱袋子

案例5

点链接办退款终被骗财

【案情简介】张阿姨近日接到一个电话,称其在网上购买的产品有质量问题要为其办理退款,张阿姨加了对方便信后,对方发来一条链接,点开后面显示为退款中心,并要求填写身份证号、银行卡号、预留手机号、余额等信息,在填写相关信息后,骗子跟张阿姨索要手机收到的验证码,张阿姨在提供验证码后发现银行卡内钱款被瞬间转走。

【案例分析】近期,有不法分子利用老年人关注产品质量、个人健康、关心家人亲友、渴望情感关怀、期望财产增值等心理,骗取消费者银行账户信息、账户密码等,实施电信诈骗。提醒大家个人信息要保密,手机短信验证码等信息不随意向他人透露,手机不随意安装陌生应用程序。接到陌生电话时,不要盲目轻信,应核实调查,微信中网络链接存在安全风险,甚至可能是木马病毒,不要点击陌生短信内的链接,以免被不法分子诱骗。如发现有遭遇电信诈骗,银行资金被盗,应立即联系银行冻结银行账户,保存证据并及时报警。

案例6

没见过保代就买分红型保险

【案情简介】近期,客户王女士来到某保险公司,表示自己母亲几年前通过微信认识了某保险公司代理人邓某,连面都没见过就购买了一份分红型保险,年交保费12万,3年期已交清。买保险时邓某告知该产品收益比较高,而且还可以随时都可以取出来。现在王女士发现母亲被骗了,保险持有六七七年,不但没有收益而且连本金都没有回来,强烈要求全额退保。经保险公司核实,保单累计缴费36万元,现金价值25万,客户提供与邓某的微信聊天记录。记录中,邓某解释与合同条款和建议书存在出入,也认可投保时未面见客户,存在销售误导行为。

【案例分析】保险消费者投保时往往不了解保险产品,保险业务代理人出示的产品宣传介绍材料并不完全等同于合同条款内容。购买保险前应先了解产品合同条款,再签订合同。在签订投保提示书、权益确认书时要逐条阅读,遇到不懂的专业表述要请专业人员依据合同条款进行讲解。签合同时要重点核对保单权益,尤其是代理人承诺的一些年期及收益是否在合同中有所体现。应选择正规保险公司购买保险产品,投保过程必须本人亲自办理。

案例7

存2万免费喝茶结果打水漂

【案情简介】谭阿姨平时喜欢喝茶,近日在老同学家做客时,同学推荐她存2万免费喝一年黑茶,一年到期后再返还本金。谭阿姨一考虑一年下来招待朋友,自己喝也花不少钱,于是就找到公司存入2万元,公司还赠送她茶具和煮茶器。一年后谭阿姨再去公司准备拿回本金时,却发现该公司已经人去楼空,2万元也打了水漂。

【案例分析】以高额回报或享受消费优惠为诱饵,采取办理贵宾卡、会员卡、预付卡等方式,向消费者非法吸收资金。超出可持续盈利水平承诺还本付息。老年人购买理财产品前,要做到“三看”。一看产品发行合法性。要确认发产品机构是否具备企业营业执照和金融牌照,切记不要购买无牌机构售卖的理财产品。二看宣传内容。在实践中,理财产品收益超过6%就要打问号,超过8%就很危险,超过10%就要准备损失全部本金,宣传“保本保息高收益”的都是诈骗。三看经营模式,确认理财产品投资项目的真实性、资金去向、获取利润的方式等。

在此提醒广大金融消费者,对企业、项目、商品或理财产品的投资一定要基于价值规律判断,切记通过正当途径获取投资收益,坚决远离非法集资陷阱。

案例8

理财产品收益30%无法提现

【案情简介】在邻居介绍下,钱阿姨近日认识了一个做投资理财的“朋友”,对方天天与钱阿姨聊天,很快建立了“深厚友谊”。在交往过程中,对方告诉钱阿姨其运作的理财产品收益高达30%,并转发给钱阿姨一个网址,告诉钱阿姨跟着自己投资稳赚不赔。钱阿姨登录网站后,根据客服提示转账1000元,第二天,银行账户余额变成了1050元。看到这么快有收益,钱阿姨陆续投入10万元,但当她想要将网络账户余额转入银行卡内时,却发现无法提现。经询问网站客服,对方表示要再充值10万元才可提现。钱阿姨又向网络账户充值10万元,然而依旧无法提现。此刻,钱阿姨才意识到上当受骗。

【案例分析】不法分子带有目的接近老年人,借助“陪伴”骗取老年人信任,通过许诺高额回报诱导老年人购买“高息理财产品”。不法分子往往在实施诈骗初期按时兑现承诺本息,待老年人投入本金达到一定数额后,便秘密转移资金或携款潜逃。老年人购买理财产品前,要做到“三看”。一看产品发行合法性。要确认发产品机构是否具备企业营业执照和金融牌照,切记不要购买无牌机构售卖的理财产品。二看宣传内容。在实践中,理财产品收益超过6%就要打问号,超过8%就很危险,超过10%就要准备损失全部本金,宣传“保本保息高收益”的都是诈骗。三看经营模式,确认理财产品投资项目的真实性、资金去向、获取利润的方式等。

杨忠升 整理

邮储银行青岛分行 守正创新 高质量践行责任与担当

作为国有大行,邮储银行青岛分行全面贯彻党的二十大精神,践行金融工作的政治性、人民性,积极落实金融消费者权益保护和金融知识教育宣传主体责任,为构建岛城金融业“高质量消保”生态贡献强劲力量。

强保障 健全机制流程

邮储银行青岛分行遵循“以人为本,服务至上”的原则,坚持“以客户为中心”的经营理念和服务意识,建立健全消费者权益保护工作体制机制,将消费者权益保护纳入公司治理、企业文化和经营发展战略,构建消费者权益保护和银行经营协调发展的消费者权益保护体系。

提纲挈领,纲举目张。邮储银行青岛分行把3·15消费者权益保护作为年度工作开好局,起好步的有力抓手,成立“教育宣传周活动领导小组”,负责统一部署、指导、监督各项活动开展。青岛分行相关部门按职责开展各项工作,重点落实消保审查、营销宣传、诚信经营、投诉处理、服务质量、收费管理、解决老年人和新市民等群体数字鸿沟问题相关工作,积极普及金融知识,塑造消费者权益保护浓厚氛围。此外,结合邮储银行特有的经营模式,发挥邮银联动优势,统一思想,共同成立领导小组,协

同推动3·15消费者权益宣传教育活动走深走实。

为保障消费者权益保护工作长效常新,邮储银行青岛分行扎实推进诚信文化建设,坚守诚信经营底线,在产品的设计、产品销售、提供服务等环节加强消费者权益保护审查,排查潜在的侵害消费者权益行为;将消费者权益保护的服务质效与年度考评严格挂钩,建立一体化运作体系,并常态化通过文化建设,形成守信光荣、失信可耻的浓厚氛围,助推诚实守信成为银行、金融从业人员的自觉行为规范。

勇担当 坚守“消保为民”

消费者权益保护工作关乎“国之大者”,邮储银行青岛分行切实把金融知识普及作为工作重点,聚焦老年人、新市民、青少年等人群需求着重发力,同时发挥“点多面广”的资源优势,持续扩大宣教范围,积极履行社会责任,切实保护消费者权益。

普及金融常识教育,增强消费者信心。邮储银行青岛分行围绕行业发展和消费者需求,结合地区实际和业务特点,开展线上线下教育宣传活动,助力金融消费者了解金融常识,掌握维权手段,提高维权能力;围绕消费者权益安全权、知情权、自主选择权、公平交易权、依法求偿权、受教育权、受尊重权、信息安全权

等基本权利,深入进行金融消费者保护和金融服务政策宣传;畅通消费者维权渠道,完善投诉处理和纠纷化解保障机制,引导消费者通过合理、有效方式保障自身金融权益。

标本兼治,服务为民。邮储银行青岛分行根据金融产品或服务的复杂程度和风险等级,如充实披露重要信息,从源头防范金融纠纷频发;开展投资者适当性相关内容的教育宣传,助力消费者知晓并理解投资风险,引导消费者树立理性投资、价值投资观念;重点针对保本高息、投资养老、虚拟货币、电信网络诈骗等金融诈骗活动开展风险提示和教育宣传。

聚焦重点区域、特殊群体,提升金融服务满意度。强化对农村地区、边远地区、少数民族地区等重点区域的金融教育辐射和覆盖,关注“一老一少一新”等重点群体的特殊需求,提供更便利、更多元的金融知识和服务选择,增强消费者满意度。同时,合理运用数字科技手段提升金融教育宣传广度和深度,对金融数字化给消费者带来的影响和风险开展教育宣传和服务升级。

提质效 深化消保服务

高质量消费者权益保护是高质量发展的助推剂,这已是邮储人的共识,邮储银行青岛分行凝心聚力抓消保,多措并举

提质效,在行业内赢得了良好口碑。

线上线下结合,拓宽教育宣传渠道。积极通过官网、微信公众号等有线上渠道及主流媒体,扩大教育宣传影响力;在营业网点宣传教育区域、网点电子显示屏、自助机具等投放宣传资料,组织金融知识讲座、小课堂、沙龙等厅堂活动,塑造信用环境;主动开展进校园、进社区、进乡村、进商圈等线下活动,推动宣传教育走深走实。

丰富宣传内容,创新宣传形式。围绕保护消费者合法权益、普及金融常识、强化风险提示等重点,加大原创力度,提高精品数量。面向不同人群需求、不同地区情况开展“定制化”教育宣传活动,兼顾趣味性和参与性,充分利用科技手段,丰富教育宣传场景,激发消费者学习金融知识的兴趣,提升宣传效果。

目前,邮储银行青岛分行的2023年度消费者权益保护宣传教育工作已陆续展开,精心制作的宣传长图和宣传折页,内容丰富、形式多样,在消费者中引起强烈反响;全市县域邮政快递邮车、邮政快递包裹上,将全面张贴金融知识宣传标语,同时连续一周在邮政惠民直播平台增加消费者权益保护直播内容;倾心制作的《银保监会再出手“织密”消费者权益保护网》漫画长图已在青银保调解和邮储银行青岛分行微信公众号上线推广,点击量创出新高。

观海新闻/青岛早报记者

青岛农商银行聚力“银校合作” 扎实开展消费者权益教育工作



银海学校学生在基地接受金融教育。

“同学们,首先我们来到中国金融史长廊,本展区通过五个板块向大家展示中国金融发展历程……”在青岛农商银行金融教育示范基地,银海学校六年级二班的同学们跟随讲解员的脚步,走进中国金融史、青岛金融史、农村金融史等展区,借助AI智慧问答、3D模拟展示等30余项现代技术,依托生动翔实的珍贵史料、实物展品追溯中国金融历史。“原来我们中国是世界上最早发行使用纸币的国家,比西方国家早了600多年啊!”短暂的实践活动中,20多位同学都感到收获颇丰。

今年以来,青岛农商银行丰富消保工作内涵,持续探索金融知识纳入国民教育体系的途径和方法,依托青岛市金融教育示范基地,积极联合驻青高校、中小学校开展“财商启蒙、乐学金融”系列实践活动。以学习红色金融史为起点,通过丰富多彩的体验内容,搭建属于孩子们的“金融课堂”。为确保学习实践活动深入开展,结合在校学生特点和金融知识需求,青岛农商

银行研究制定“六个一”活动体系。通过带领学生“参加一次教育实践活动,参观一次金融教育基地,听一次专题辅导讲座,交流一次学习感受,反馈一次参观意见,总结一次实践体悟”,让学生们学习实用金融知识,体验现代金融服务便利,理论与实践相结合开展金融教育。活动吸引山东财经大学、青岛大学等省内多所高校,以及青岛一中、二中、七中、五十八中等中小学校180余名学生实践参观,累计答疑解惑200余次,发放宣传材料330余份。

未来,青岛农商银行将以构筑常态化金融知识教育阵地为抓手,持续拓宽“银校合作”金融教育基地覆盖面。通过让学生“走进来”,与学校“结对子”等方式,邀请公安、金融行业专家,运用金融科普讲座、专家访谈、联合宣讲等形式,着力提供“生动、活泼、有效”的金融教育,切实增强在校学生金融教育的针对性和时效性,推动建立校内与校外相结合的金融素养教育机制,形成广泛覆盖、公平统一、可持续的多层次金融知识普及新格局。

泰康人寿“幸福有约”新十年 养老社区确认函即将全新升级

泰康“幸福有约”迈入新十年,为满足人们对于高品质养老资源的需求,《泰康人寿保险客户入住养老社区确认函》即将于4月8日迎来全新升级,确认函对接标准和权益内容将有所调整,满足不同城市客户的养老需求。

幸福有约,丰富养老筹资模式

“幸福有约”由一张保单和一份《泰康人寿保险客户入住养老社区确认函》(以下简称《确认函》)共同组成。随着经济的发展,区域差异化日益显著,为满足不同城市客户的细分需求,泰康养老社区确认函体系全新升级,体系升级后,将按照新的权益内容、对接标准签署养老社区确认函。(备注:确认函政策请以公司公文为准,确认函权益内容请以确认函文本为准。)

泰康通过创新“保险支付+医养服务”商业模式,打造长寿时代泰康方案,构建长寿、健康、富足三大闭环,泰康创造性地将虚拟金融产品与实体养老服务相结合,国内率先推出“幸福有约终身养老计划”,创造了全新的养老商业模式。如今“幸福有约”已走过了十年,累计销售件数已突破18万。

领跑行业,布局27城31家养老社区

长寿时代已经到来,预计2035年前后,我国将进入人口重度老龄化阶段。面对长寿时代的不断深化,高品质养老资源日益成为稀缺资源。

责编:杨忠升 美编:杨佳 审读:邱启欣