

# 财商教育乱象调查：致富捷径还是骗钱陷阱



视觉中国图片

“如果学几天投资理财课就能暴富，那我们公司的人都不用上班了。”小王（化名）在接受中国证券报记者采访时这样说。此前，他是财商教育行业的一名从业者。

在接受记者采访时，小王已买好了回皖南老家的车票。“这几年在北京赚到的钱基本上投资都赔进去了。”小王无奈地说，“以后不想再进入这类行业，想在老家踏踏实实找个工作。”

随着广大居民的理财需求越来越旺盛，可以满足居民学习理财知识、学会理财投资的财商教育应运而生。然而，目前该行业鱼龙混杂，乱象丛生。多位专家建议，应多方联手，正本清源，引导财商教育走上规范化发展之路。

● 本报记者 石诗语

## 相互当托“打配合”

目前有不少财商教育机构打着“零基础快速实现50万财富积累”“1元钱就可实现财富自由”的广告标语，以收费12元、9.9元甚至免费的短期“小白理财课”为诱饵，吸引一些有理财学习需求的人士，“上钩”后再进一步营销学员购买价格几千元至几万元不等的进阶课程、高级课程。

小王之前在某财商教育机构做过客服和“班主任”。“其实都是销售。”小王直言，“都是为了卖课、做业绩，只不过岗位不同、提成不同。”

谈及被学员投诉最多的“课程与宣传不符，但不予退费”问题，小王表示，退学费很难，学员一旦退单，营销人员就要被扣钱。为应对这些问题，公司已事先设计好营销话术。“比如，我们一般都会先说脱单中途退费的学员把后面课程学完，告诉他们学完之后如果觉得不合适也可以申请退款，但是等学员学完之后，我们就会说课程进度已完成100%，根据合同已无法退费。”小王告诉记者，学员签合同同时他们都会不断催促，因此很少有学员认真看完合同细则并提出疑问。

小王向记者透露，此类话术还有很多，都记录在话术本上，他们称作“洗脑神器”。针对学员会问到的

各种问题、营销过程中遇到的各种情况甚至包括学员的各种反应，统统都可以在话术本上找到应对策略和回应内容，而这样的本子在公司有几十本。“常用的话术平时会存在手机里，用的时候直接复制粘贴就行，基本都能糊弄过去。”小王说。

除话术外，同事之间相互在群里当托“打配合”也是促进客户下单的常规操作。小王和同事相互在各自群里监督、打卡、晒收益、带节奏。

不过小王也告诉记者，其实进阶课程营销成功率并不高。“主要是价格高昂，购买的人并不多，但由于我们每天接待客户的数量多，整体基数大，所以即便转化率不高，累计购买金额也不是小数目。”

针对以上小王所揭露的种种问题，记者致电其前公司客服，该公司工作人员表示“询问领导后会进行回复”，但截至记者发稿时，仍未得到任何回应，且该电话始终无人应答。

## 为券商导流 违规荐股

在调研过程中，不少学员向记者反映被“班主任”劝说证券开户的情况。业内人士告诉记者，为券商导流开户是很多财商教育机构的创收渠道之一，券商为完成有效户（年日均资产1万以上的客户）考核，会寻求与财商教育机构合作，一户税前可提成400—2400元。

财商机构往往以“作业福利”的形式进行导流，连续多天完成作业的学员，可以从老师提供的专属链接中进入某券商平台进行开户，福利就是可享受超低佣金，要求是资金需大于1万元。

还有学员表示，老师会以“从业

者内幕消息”为噱头，推荐具体股票、基金等，还教学员如何购买虚拟货币，有时还会推荐互联网小微贷款、保险等产品。

对此，招联金融首席研究员董希淼表示，未经核准，任何机构和个人不得为证券交易及相关活动提供服务。部分财商教育机构未经证监会核准，相关人员也没有取得证券从业资格，其从事推荐股票等活动是非法荐股行为。

还有不少消费者对授课老师的专业水准和资质产生质疑。今年3月初报名微淼商学院进阶课程的小月（化名）表示，她多次就某一个简单的知识点向多位老师询问，但這些老师们给出的答案却是五花八门。小月要求退钱却遭到拒绝，客服人员的回应更让她感到气愤。“客服说老师出错是正常的，要多帮老师纠正。我是因为基础薄弱才来学习的，结果还得给他们纠正这些低级错误。”

同样感到不值的还有小丽（化名）。小丽说：“我是老学员了，几乎每节课不落，还认真做笔记，但我对于理财投资还是毫无头绪，这些课程没有实操性，对快速赚钱没什么用。”

小王表示，很多进阶课程的任课老师其实并不是平台宣称的投资专家。“有的老师仅接受几天培训就上岗了，还有一些是教培行业的被裁人员，以前可能都没有接触过理财，更别说有专业资质。”

## 多方联动 规范行业

日前，由中国结算官网披露的最新数据显示，截至2022年2月25日，我国证券市场投资者数量已突

破2亿大关。深交所此前发布的报告指出，2021年投资者证券账户平均资产规模已升至60.6万元。

随着人均收入水平提高，公众投资理财意识快速觉醒，很多人希望通过培训学习来快速提升自己的投资理财能力，因此财商教育应运而生。然而，该行业目前鱼龙混杂、乱象丛生。

业内人士表示，部分机构存在煽动焦虑情绪、诱导消费者购买高价课程、违规荐股等扰乱金融市场行为。而这些公司被媒体曝光之后往往换个名字继续经营。

对此，全国人大代表徐国权建议，加快财商教育监管的顶层设计及行业标准制定，通过有门槛、有资质、有监管，引导财商教育走上规范发展之路。

董希淼认为，相关部门应对“理财教育”“财商教育”等机构注册实行前置备案或者审核，对从事理财培训的从业人员提出明确的金融从业资格要求。司法部门要对以“财商教育”为名进行坑蒙拐骗的机构加大打击处置力度。各类媒体平台、短视频网站等，对“财商”“理财”“荐股”等相关课程要进行严格审核，杜绝无序推介。

他提到，金融机构应重视财商教育，成为该领域的“正规军”，应加快编写通俗易懂、形象生动的书籍、图画及音视频教材，加大对公众财富观念、理财知识、投资技能、风险意识的普及和培养，提高培训教育的针对性和有效性。

此外，多位专家提醒消费者，要树立正确的理财观念，加强独立思考与判断能力，辨别风险，增强防范意识，通过正规渠道、正规平台学习理财投资知识。

## 贝莱德建信理财董事长齐建功：将长期投资的种子撒向中国热土

● 本报记者 叶斯琦 王方国

成立未满一年，贝莱德建信理财却氤氲着成熟的气息。从首家推出权益类产品的合资理财公司，到首家获批养老理财产品试点的合资理财公司，贝莱德建信理财在中国市场留下坚实的脚印。

“我们希望做些不太一样的事情，力争推出一些客户需要但市场供给不充分的产品。”在公司首款养老理财产品“贝安心2032”发行之际，贝莱德建信理财董事长齐建功接受了中国证券报记者专访。

谈及公司的最大目标，齐建功表示，希望通过产品和服务将长期投资、价值投资的理念真正传递给中国投资者。

## 厚植基因 主打养老理财名片

今年2月，贝莱德建信理财成为首家获批养老理财产品试点的合资理财公司。

一时间，业内热议，为什么是贝莱德建信理财？

“监管机构鼓励具备条件的外资金融机构不断深入参与国内金融市场改革和发展，这为贝莱德建信理财参与养老理财试点提供了坚实的政策保障和支持。”齐建功表示，这是我国持续深化推进高水平金融对外开放的结果。

养老投资和养老资产管理也是贝莱德的专长。“目前贝莱德为全球约1.7亿退休人员、20%的财富500强企业、十余个国家的政府养老保障产品提供服务，其管理的约10万亿美元资产中一半以上与养老相关。”齐建功表示，贝莱德建信理财成立之初，就将养老理财确定为公司发展的重点板块之一。

行动无言，掷地有声。齐建功表示，为做好试点工作，公司投入了大量资源开展试点准备工作，奠定了坚实基础。例如，宣传片大量采用广东和四川方言，获得了试点地区居民的认同感。

## 敢于创新 培育长期投资理念

与其他养老理财产品均为5年期

## 看好中国专业金融服务市场 国际投行布局提速

● 本报记者 葛瑛

近期，国际知名投行高盛、摩根大通陆续放出上海招聘岗位。尽管受疫情扰动，外资巨头持续加码中国的决心依然不减。

业内人士表示，面对已经开始“内卷”的美国投行市场，不少外资投行纷纷将眼光转向新兴地区，对中国内地长期布局态度坚决。外资投行坚定布局内地市场的信心，来源于开放程度不断加深的中国金融市场以及中国业务的巨大增长。

## 坐不下的办公室

“我们上海办公室原来很挤，人都坐不下，不过现在已经在装修，准备多放些位置进去。”一位外资投行人士如此形容其位于上海自贸区的办公地点。

拥挤的办公室，是外资投行不断“生长”的中国内地业务的缩影。这一趋势，并未因疫情扰动而放缓。一家外资投行员工告诉记者，近两年来，公司内部持续鼓励员工从香港迁到上海，内地团队的长期扩充计划并未发生改变。

4月以来，上述两大国际知名投行广发“英雄帖”，为团队扩容做准备。在高盛官方微信公众号近期刊出的招聘信息中，仅上海一地便有50个职位虚位以待，涉及投行、资产管理等多个部门；叠加北京、深圳、香港合计放出约40个职位，总数近百。

接近高盛的人士表示，高盛对中国市场的中长期规划不受疫情影响。高盛集团此前公开发表计划称，2024年前中国员工人数将增至600人。据悉，现阶段高盛的招聘步伐已经超前于原定计划。

摩根大通近期亦发布招聘启事，放出了位于北京、上海、广州的约30个职位，其中21个位于上海办公室。

## 瞄准新兴市场

业内人士认为，加速布局中国内

相比，贝莱德建信理财颇为“大胆”——将“贝安心2032”封闭期设定为10年。

齐建功表示，这是试点的应有之义，也是公司的使命之一。“我国理财市场缺少充足优质的长期产品供给，客户和市场的长期投资需求未能得到充分满足。推出10年期产品是填补长期理财产品市场空白的创新探索，符合养老理财产品长期规划、长期投资的属性，也符合引导长期资金入市的市场导向。我们希望通过10年期产品引导客户探索更为长期的投资理财体验，帮助投资者培养养老投资、长期投资的意识和理念，实现较好的长期回报。”

创新不难，难的是让创新“持续而有意义”。展望未来，齐建功强调，公司将进一步开拓创新，推出更具差异化及多元化的养老理财产品，为不同需求的投资者提供更多优质选择。

## 肩负使命 积极响应客户需求

今年5月，贝莱德建信理财将迎来“一周岁生日”。在齐建功看来，公司最大的成绩在于树立了正确的价值观，明确了“成为最受尊敬和信赖的理财公司”的愿景，确立了“为中国客户创造更美好财富未来”的使命，这是公司长远发展的基础。

“作为一家新成立的公司，实现这样的愿景和使命任重道远，但我们充满信心。”齐建功表示，公司将不断完善优化平台建设，持续强化人才队伍，进一步丰富产品供给，特别是发挥合资公司的独特优势，在市场上推出多元化类型的产品，更好地满足客户需求。

齐建功表示，公司还希望更多参与投资者教育工作，引导广大客户加深对长期投资、资产配置、养老投资、风险回报等理念的认知和理解，更好地吸引长期资金服务实体经济，为我国理财市场、资本市场的长期健康发展作出贡献。

格局决定收获。长期投资的魅力，静待贝莱德建信理财予以揭晓。

地的背后，是国际投行“用脚投票”，表达了自己对快速发展的中国专业金融服务的看好。

“国际投行之间也有‘内卷’，大家都在寻找新的增长点。”一位资深外资投行人士坦言，在美国等成熟市场，固化的竞争格局较难撼动，如果有人想要超越行业龙头比如高盛、摩根大通，是很难的事情。对于已经成为龙头的顶尖投行而言，增长空间也相对有限。

业界普遍认为，中国专业金融服务仍在快速发展之中，市场存在较大的想象空间。不管是从风险分散的角度，还是从未来增长点的角度，中国都是一个非常好的市场，因此许多大投行提前布局中国市场，希望抢占先机。

另外，中国金融市场开放程度不断深化，为外资带来更多活动空间。一位外资投行员工李明（化名）分享自己感受到的变化：“外资在中国市场能做的事情越来越多，这些对国际投行而言具备持续吸引力。”

## 中国业务大幅增长

据一位外资人士透露，随着近两年中国业务量增加，外资投行尝到甜头。盈利机会在逐渐浮现，肯定不会因为短期市场起伏或疫情冲击就放缓布局中国内地的步伐。

这一说法得到了外资投行从业者小王的认同。“一些外资投行的中国业务这两年营收是创纪录的，科技板块的投行业务做得非常好。在成本相对不变的情况下，收入出现增长，做得不错的投行都扭亏为盈。”

外资投行业务增长，一方面得益于近两年A股IPO融资额迅速增长。A股市场体量庞大，即使外资投行与本土券商相比并不占优，但仍然能从中获得不错的收益。另一方面，外资投行境外上市业务迎来增长。近两年来赴港、赴美上市的企业激增。

## 多地因城施策松绑楼市

# 地方银行抢滩新市民住房蓝海

● 本报记者 石诗语

近来，多地因城施策发布适应本地区的房地产相关政策，在坚持“房住不炒”的基础上，完善房地产市场长效机制，供需两端政策优化调整力度均有所加大。

中原地产研究院统计数据表示，截至4月28日，全国当月累计出台的房地产稳楼市政策已经超过60条。不少地方性中小银行近期陆续推出服务新市民金融服务举措，为新市民提供包括创业就业、住房贷款等优惠。

## 因城施策稳楼市

在住房补贴方面，多个城市加大购房补贴力度，降低补贴门槛，扩大补贴范围。例如，南通市通州区日前发布住房补贴新政，对区内企业稳定就业职工购买区内首套新建普通商品房最高给予房款总额2%的购房补贴。4月初，郑州市扩大了首次购房补贴发放范围，由博士、硕士、“双一流”大学本科毕业生，扩展到所有本科毕业生和技工院校预备技师（技师）及专科生。还有惠州、合肥、昆明、珠海、保定、湖州等地也出台不同力度补贴购房政策，补贴项目包括人才引进、新市民安家等。

公积金宽松也成为市场趋势，福州、株洲、北海等十几个城市都调整了

公积金政策，主要是从降低公积金贷款首付比例和提高公积金贷款额度两个方向发力。例如，甘肃省住房资金管理中心日前发布公告表示，提高住房公积金个人住房贷款最高额度，已婚缴存职工由60万元调整为70万元，单身缴存职工由50万元调整为60万元。贵州省安顺市降低首付款比例，首套住房公积金贷款最低首付比例由房价的30%降低为20%，二套房公积金贷款最低首付比例由房价的50%降低为30%。

中原地产首席分析师张大伟认为，公积金政策是地方政府较有效的救市工具。公积金额度不高，不会影响购房者投机，大部分使用公积金的都是刚需和改善购房者，对于地方政府来说，选择公积金政策宽松可以给市场释放稳楼市信号。

## 满足新市民购房信贷需求

部分地区出台措施，精准满足合理住房需求家庭，例如，江苏省无锡市出台新政配合优化生育政策落地，生育两个孩子及以上的居民家庭，可在限购区域新增一套购房指标，改善多孩家庭居住条件。兰州市在支持孝老抚育住房需求上，对在兰州工作、生活的成年人需将异地居住的父母等近亲属接来兰州居住的家庭，给予支持，允许其家庭在限购区域内新购一套住

房。对符合国家生育政策、生育两孩或三孩的家庭，允许其在限购区域内新购一套住房。

从中原地产研究院全国统计数据看，继中小城市之后，上海、南京、广州、天津等一、二线城市也在房地产政策上作出调整。政策内容主要是促进刚需和改善需求释放。但从效果上看，购房者置业信心尚未恢复，市场活跃度仍显不足。业内人士指出，新市民住房刚需有望成为下一阶段房地产新蓝海。

银保监会、央行此前发布《关于加强新市民金融服务工作的通知》强调，因城施策执行好差异化住房信贷政策，合理确定符合购房条件新市民首套房按揭贷款的标准，合理满足其购房信贷需求。

在此基础上，多家银行推出新市民专项房贷政策，助力新市民住有所居。广东银保监局副局长王吴庆4月11日在新市民金融服务媒体通气会上表示，努力让新市民住得起、住得稳、住得好，金融机构责无旁贷。据了解，建设银行广东省分行已累计支持租赁住房项目245个，发放贷款超过160亿元，向市场供应房源16.53万套，帮助外来务工人员广东“安家”。

## 推出新市民专属信贷

不少地方性中小银行近期陆续