



提起养老理财,合肥的陈先生就会想起和母亲发生的争执。原来,母亲偶然间看到有养老机构宣传一款名为“居家养老服务管家”的理财产品,被对方业务员各种“洗脑”之后,二话没说转去2万元钱。“对方承诺我可以每月领回200元收益款,还能享受各种家政、旅行服务呢!”面对母亲的坚持,陈先生关于“非法集资骗财”的劝说显得有些无力。

记者走访发现,社会上许多针对老年人的所谓理财产品,既未在工商部门登记注册,也未获得任何理财投资的经营资格,甚至存在非法集资之嫌。那么,老人是如何一步步进入理财产品编织好的圈套?它又隐藏着怎样的风险?

□ 本报记者

“养老理财”陷阱多 “坑老”圈套防着点

现象:自称养老机构,向老人兜售理财产品
律师:存在非法集资嫌疑,可索取适当赔偿

案例一: 养老机构“筹资”建养老院?

“如果不是去取钱,我还不知道母亲交了2万块钱呢!”陈先生说,母亲今年72岁,一个人住在合肥市瑶海区的老房子里。

不久前,母亲摔伤脚腕住进了医院。在取钱缴纳医疗费用时,陈先生发现一项异常的取款记录。“母亲平时没什么大项开支,怎么会一次性转出2万元呢?”在陈先生的追问下,老人才说出这是拿了2万块钱借给“正规单位”去外地盖养老院,“所有参与理财的人最后都能赚大钱!”

“说是借款,为什么没有借条?”这个回答让陈先生很是担心,“2万元钱并不多,可老人看钱看得比较重,担心要不回来她受刺激。”经过旁敲侧击,陈先生得知老人口中的所谓“正规单位”是在马路旁边摆放摊位,给来往的老人赠送一些鸡蛋、扇子等小礼物。除了礼物攻势之外,这家单位还免费为老年人提供棋牌娱乐等休闲服务。但通过与其他交了钱老人的沟通,陈先生发现,这些老人除了浏览景点外,观摩新养老院也是旅途的重要项目。“筹资的模式大概是交2万元钱,每个月返还200元。”

这究竟是一家怎样的公司?养老机构是否真的可以经营投资理财呢?

陈先生在这家公司的资料介绍上看到,该公司自称总部位于上海,致力于养老产业。目前,公司员工总数5000多人,100多家子公司遍布全国12个省份,公司主要从事整合养老平台的建设,涉及的产业有:居家服务、养老社区、食疗养生、健康管理、旅游度假等。

为此,陈先生打去咨询电话:“你们在合肥都没有养老院,老人又如何养老?”对于这个问题,工作人员表示,如果真的想养老,老人只能到江苏养老了。“那你们的养老机构怎么经营投资理财?有没有经过金融机构审批?”对于这个问题,电话那头的工作人员只是随意搪塞过去。

那么,这家居家养老机构的理财经营是否涉嫌非法集资?记者查询发现,合肥市工商局官方网站的“全国企业信用信息公示系统”与

“企业基本信息查询系统”中均未显示其相关信息。针对这一问题,安徽皖都律师事务所程东林律师表示:该公司的理财经营方式涉嫌非法集资。“如果仅仅是缴费享受服务,那无可厚非,但经营理财则属于违法。毕竟该公司没有取得正规金融机构的资格,还以养老院筹资的名义向老人推荐理财,并承诺给予一定的返利,这就涉嫌非法集资。”

对于已交款的老人如何维权,安徽皖都律师事务所程东林律师建议:尽快上门要求返还款项,并适当要求补偿。“公司不具备理财经营资格,两者之间的协议本身属于违法的,受害方可以按照银行正常理财收益要求赔偿。”他说。

“这种返利模式,明显就是非法集资,并有‘欺诈’的嫌疑。”一位多年从事理财顾问的赵经理提醒,老年人投资理财应选择正规金融机构。她分析老年人宁愿选择此类公司“投资”的原因可能是:银行老年理财产品门槛较高,为5万元起步;回报率略低,如她所在的银行为期一年的老年理财产品,利率仅为4.9%。

案例2: “免费”采摘之后推销保健品

无独有偶,几个月前,小张家小区电梯里经常会接到一些“老人理财”的传单,甚至会有人直接敲门来推销:“买我们的理财产品,还可以参加公司组织的免费采摘、免费游玩活动。”面对介绍,小区不少老人都动了心。

当时小张的父母就在看到免费采摘的宣传后,动了心思。“报名参加的人,可以免费采摘三斤草莓,多出的草莓需要自己付钱。”王兰的父母与其他十几名老人被理财公司的车辆拉到了采摘地,每名老人都将采摘的量控制在三斤。“多了都不要,从心理来说,还是有占小便宜的心理。”

然而真相是,采摘只是这次活动的一道“开胃菜”。采摘之后,趁着老人们因此产生的一些信任感,该公司的负责人便趁机向老人讲解理财、养生的概念,并通过免费“体检”,“意外”地“查”出老人们患有多种慢性病。

“一听说一身的病,老人就有点慌了。”小张说,面对一群慌了神的老人,推销人员也开始了有针对性的保健品推销,有降血脂的、有降血糖的、有降血压的……老人的银行卡也一次次地刷在了POS机上。

推销人员告诉老人,保健品疗程为三年时间,三年后再来体检,身体的各项指标数据则会有很大改善。“老人按时坚持服药即可,服药期间无需体检。”

小张的父母一下子买下了可以服用三年的保健品,回到家后便开始按时服用。这让小张有些纳闷,平时对此不屑一顾的父母,怎么一下子如此热衷保健品?通过查询,他发现,父母所购保健品价格至少为市场价的两倍,甚至一些产品来源还无从查询。

专家表示,一些理财骗局多是以免费、赠品开局,利用了老年人的心理。车接车送,把老人们聚拢到讲座现场,假冒的“老板”再出面讲故事忽悠老人。“不会第一次见面就推销保健产品和理财产品。几次的嘘寒问暖取得老人信任后,才会逐步开始。”

观察

观念没跟上,养老理财需理性

根据国务院发布的规定,养老金双轨制破冰,让原先的单位人员将养老金管理配置提上议程。记者走访合肥几家银行发现,仅有部分股份制银行涉及养老理财领域。

据了解,目前合肥养老理财中较受欢迎的一款养老理财产品,可实现养老融资业务和便捷金融服务等,定制专属养老理财产品,实现财富的稳健增值;另外,还针对该块客户获取消费贷款、免担保旅游医疗贷款等服务,满足自身的日常消费、医疗、养老和旅游等资金需求;享受到绿色通道、应急支付、便捷支付和安全支付等老年客户便捷金融服务。

而另一家股份制银行理财经理表示,“由于此前养老理财消费观念没有真正深入人心。即使银行推出较为便捷可行的养老资金计划,也很少有人愿意深入了解。因此,目前在合肥短期内还难以形成市场,不过随着本轮养老金制度并轨,从宏观层面为其银行再度开发养老理财产品提供前提。”