

资金账户“百万保障”反诈攻防战

本报记者 陈晶晶 北京报道

日前,四川、北京、福建莆田等地公安局紧急发布提示称,近期出现了一种新骗局。

警方提示,骗子利用部分用户对支付宝、微信支付中“百万保障”功能的不了解,谎称“‘百万保障’功能已到期,询问是否需要取消,不取消则会自动扣款”,以此诱骗用户转账。

《中国经营报》记者采访了解到,“百万保障”实际是指微信支付和支付宝为用户支付账户提供的一项完全免费的保险保障服务,即账户安全保险,当账户因被他人盗用导致资金损失时,每年累计赔付金额最高可到100万元。近年来,账户安全险在防盗窃、保障被保险人账户资金方面发挥了重要作用。

需要注意的是,支付宝和微信支付均公开表示,当用户注册使用微信、支付宝时,将默认自动开启“百万保障”的账户安全保险,这项保险保障免费开通,后续无须支付费用。以微信为例,用户通过“微信—我—服务—钱包—消费者保护—安全保障”中,查看自己的微信支付“百万保障”功能。

业内人士对记者分析称,之前“首月0元”“免费送百万保障”“免费领取”等互联网保险营销,让一些消费者误以为免费获得高达百万元额度的保险保障,但后续每月账户却被自动扣款,引发了账户投诉和纠纷。不法分子正是利用了此前保险营销乱象给消费者形成的模糊认知,将免费的账户安全险,宣称会自动扣款的付费保险,一些消费者不了解真实情况担心被扣费,便跟着不法分子操作,导致资金损失。

多地公安局提醒称,当接到“陌生来电”无论以何种理由,只要提到“关闭微信、支付宝‘百万保障’”设置的“都是诈骗”。

诈骗套路分四步

骗子自称是“客服”,提醒“百万保障”功能将自动扣款,很多消费者的本能反应就是取消,殊不知刚好就掉入了骗子设置好的陷阱。

根据四川省公安厅官方微信公众号发文披露,赵女士接到自称“微信客服”的电话,称“其在视频号上购买农作物时,误购了百万元的保障保险,且每月会在其账户自动扣除800元的保费。如果要退保的话,需要向银行发一封电子回执。在此之前,要先确认其银行卡能否正常转账。”为不被“自动扣费”,赵女士按要求转账10元到指定账户进行“账户验证”,“验证”结束后,对方将钱全额退还。随后,“客服”要求再转账1000元进行“身份验证”,赵女士照做后,再次获得退还。第三次,对方要求转账3万元来确认是否本人操作,赵女士转账后,对方不再退还并将其拉黑。

长沙刑警官方微信号亦揭露了类似的诈骗手法。9月2日,刘女士接到一通自称“微信客服”的电话,称其微信支付中的“百万保障”免费使用期限已到期,如不按解除要求,每月将从她的银行卡上自动扣除2000元保费。刘女士觉得扣费不划算便提出取消保障,但又不太懂手机操作,“客服”便以协助刘女士解除合同为由,要求刘女士下载“全视通会议”APP。刘女士按照“客服”要求进入视频会议系统并打开“屏幕共享”功能,“客服”称为防止退订过程中被系统自动扣款,需要刘女士将微信零钱和银行卡余额全部转

到“客服”提供的指定账户。

按照对方要求,刘女士分三次向指定账户进行转账汇款。随后,她收到三条扣款信息,短信内容为转账信息,刘女士4万元全被转走。刘女士马上咨询“客服”,“客服”随即挂断视频通话并将她拉黑。刘女士方才意识到被骗,随后立即报警。

根据北京市公安局发布的诈骗套路解析:第一步,冒充客服来电。骗子通过非法渠道获取受害者信息并致电,谎称自己是“百万保障”保险业务客服,以受害人购买商品时点击了“百万保障”需要取消,或者已到期需要续保等为由,引导其点开“百万保障”页面。第二步,引起恐慌。谎称受害人已经开通“百万保障”服务,每月要扣费数百元至数千,引发受害人恐慌。第三步,诱导下载录屏软件。骗子告诉受害人,可以将微信、支付宝绑定的银行卡中的存款转出,避免微信、支付宝扣款,同时引导受害人下载录屏软件。第四步,开启屏幕共享,转走钱款。利用受害人下载的录屏软件,诱骗受害人将钱款转至“安全账户”,或通过“屏幕共享”窃取受害人银行卡号、短信验证码等信息,将受害人卡中资金转走。

多地公安局均提示,以“百万保障”缴纳费用为由实施诈骗是近期流行的诈骗话术。凡是以不关



据警方提示,骗子利用部分用户对支付宝、微信支付中“百万保障”功能的不了解,谎称“‘百万保障’功能已到期,询问是否需要取消,不取消则会自动扣款”,以此诱骗用户转账。

视觉中国/图

闭“百万保障”业务会影响个人征信、按月扣费、影响理赔等为要求转账,或者要求下载未知APP开启屏幕共享功能“协助指导操作”的,都是诈骗行为。

需要指出的是,前两年,“保险免费领取、免费试用、免费领保障”等字样时常出现在各大互联网社交平台以及短视频平台。但实际上,所涉保险产品并非如宣

称的那样是完全无条件免费赠送,消费者点击领取后,系统默认投保一年付费版保险,并每月自动扣费。这样未充分提醒消费者,默认连续扣款营销套路引发了消费者反感和投诉,后监管叫停了过度营销、诱导消费问题的互联网保险营销宣传广告,包括但不限于“首月1元”“1元升级”“免费赠险”“实物抽奖”“限时停

售”等内容。

“现在,骗子自称是‘客服’,把免费保险虚假宣传成扣费项目,提醒‘百万保障’功能将自动扣款,询问是否取消业务。接到这样的电话,很多消费者的本能反应就是取消,于是跟着对方操作关闭该项业务。殊不知,刚好就掉入了骗子设置好的陷阱。”上述业内人士进一步分析称。

“账户安全险”引关注

业内人士提醒,要确认账户安全险的保障范围,如果想要获得更为全面的保障,可优先考虑投保保障范围更加广泛的综合型账户安全险。

近年来,移动支付已经成为大多数消费者的选择。在享受互联网带来的交易便捷的同时,由于信息泄露、误点木马链接等引起的账户资金损失案件频出,引发了公众对资金账户安全的重视,不少消费者选择购买账户安全险来应对账户被盗的风险。

公开资料显示,账户安全保险是保障用户账户因被他人盗用或因信息泄露而导致的资金损失的保险。通常,保障范围包括被保险人名下借记卡、被保险人名下的信用卡主卡及与其关联的附属卡;被

保险人名下的银行网络账户;被保险人名下的银行手机账户。

据记者不完全统计,目前在售的个人账户安全类型保险近80个,基本覆盖了个人常用支付场景。一般来说,账户安全保险在保障期间内不限理赔次数,但累计赔付金额不能超过保险金额,最高可达100万元。

市场上的账户安全险产品一般可分为第三方支付平台专项保障、银行账户安全险,以及涵盖线上支付平台和银行账户的多账户综合保障计划。其中,第三方支付

平台的资金保障方面,如支付宝、京东等大型互联网平台的移动端客户端内提供了免费的专项账户安全险。以支付宝为例,其内置的账户安全险可为用户的支付宝余额、余额宝以及账户绑定银行卡名下的资产或权益提供保障,当投保账户因被不法分子盗用而导致资金损失时,被保险人可得到不超过保险金额的损失赔付。

不过,记者调查发现,有的平台用户如果需要升级更高额度的账户安全险,则需要付费。

银行账户安全险主要保障被

保险人银行卡被遗失、复制、盗窃等场景下的资金损失。承保的银行卡范围一般包括被保险人名下的借记卡、信用卡主卡以及被保险人为持卡人的信用卡附属卡。在保障期限内,如关联的银行卡由于个人账户或个人账户信息发生遗失、被复制、被盗窃等情形后,被害人通过银行柜台、自动柜员机(ATM)、互联网或通信网络进行盗刷或盗用的资金损失,可由保险公司承担赔偿责任。

而涵盖线上平台以及银行账户的多账户综合保障,这类产品的

保障范围通常可涵盖被保险人名下的存折、被保险人名下的借记卡、信用卡主卡及与其关联的附属卡、被保险人名下的网银账户以及第三方支付账户,保障场景更加广泛。

对于如何选择产品投保,业内人士提醒,首先要确认账户安全险的保障范围,如果想要获得更为全面的保障,可优先考虑投保保障范围更加广泛的综合型账户安全险。需要指出的是,如果是被保险

受制于底层资产和流动性 养老理财扩容放缓

本报记者 张鹭 北京报道

自《关于开展养老理财产品试点的通知》于2021年9月15日落地起,我国养老理财落地至今已满

收益稳健

“当时抱着试一试的心态买了一款养老理财产品,所购买产品的银行APP显示,今年以来,该款产品的年化收益率达到了5.98%。”投资者杨华(化名)如是说。

从2023年上半年业绩情况来看,养老理财表现相对较好。招商证券银行业首席分析师廖志明指出,2023年上半年,市场上的养老理财产品平均年化收益率为5.05%,所有产品均录得正收益。从最大回撤来看,2023年上半年,养老理财平均最大回撤仅-0.23%。

《中国银行业理财市场半年报告(2023年上)》公布的数据则显示,2023年上半年各月度,理财产品平均收益率为3.39%。

养老理财产品收益领先,与其配置的资产密切相关。廖志明分析称,从前十大持仓来看,养老理财主要配置非标、债券和资管产品。根据普益标准的数据,47只已披露2023年一季报的养老理财产品,前十大持仓合计规模为442亿元,约占47只产品投资资产规模的44%。其中,主要持有非标、债券以及资管产品,规模分

别为165亿元、116亿元和150亿元,占投资资产比重分别为16.2%、11.4%和14.8%。前十大持仓中,商业二级资本债、商业永续债规模分别为18亿元和20亿元。

普益标准研究员赵伟进一步解释称,在资产配置方面,养老理财产品追求稳定收益,主要关注的投资对象是固定收益类产品,其余则是偏向债券的混合类产品。然而,今年许多试点机构在资产配置策略中进行了一些调整,即在保持债券类资产和货币市场类资产为主的同时,提高了权益类资产的配置比例。例如,建信理财的几款养老理财产品,今年权益资产的配置比例增长超过了60%。

“这种调整的主要原因是,今年我国经济持续复苏,资本市场形势好转,A股市场也有望稳步上升。因此,适当增加理财产品中权益类资产的配置比例,可以在风险可控的条件下提高收益。”赵伟表示。

不仅收益相对较高,今年以来,多家理财公司发行的养老理财产品还进行了分红。如5月中旬,交银理财发布消息称,近期交银理财首发的三只养老理财产品,在平稳运作半年多后首度分红。上述三只产品分别为交银理财稳享添福5年封闭式1号理财产品、2号理财产品、3号理财产品,三只产品分红方式均为现金分红,每份分红金额均为0.005元。光大理财也发布公告称,对旗下多款养老理财产品进行分红。其中,“光大理财颐享阳光养老理财产品橙2027第5期”产品分红清算天数为T+0,分红方式为现金分红,分红总金额约为65.64万元,每单位份额可获红利为0.0025元。

在目前的养老金融市场中,除了养老理财产品,还有养老储蓄、养老目标基金和养老保险。

邮储银行研究员、中国养老金融50人论坛特邀研究员姜飞鹏告诉记者,养老理财产品期限更长、风险等级更低、预期收益率更高,更符合居民长期积累养老资产的投资需求。

事实上,相比于收益,养老理财产品更重要的是为投资人提供稳健的投资收益。廖志明谈道,养老理财产品业绩相对稳健,一

到,一方面是优质的底层资产比较难拓展,另一方面是投资者对于接受养老理财投资期限相对较长、流动性相对较弱的特质还有难点。

是养老理财产品主要为固收类理财,而养老基金主要为混合类基金,上半年,债券市场表现相对较好,权益市场表现不佳;二是养老理财产品大多为封闭式或定开式,可配置非标资产,而非标资产净值稳定,收益相对较高;三是养老理财产品引入风险准备金、平滑基金等风险保障机制,产品抵御风险能力较强。

普益标准研究员尹铃告诉告诉记者,养老理财产品的研发主要考虑居民的实际养老需求和普惠原则。在风险等级方面,考虑到养老金的资金属性,该产品整体以中低风险理财产品为主;在配置策略方面,为维持养老理财产品稳健性,机构通常会注重风险控制,在底层资产选择方面更为谨慎;在产品类型方面,养老理财产品以长期限封闭式固收类为主;在申赎机制方面,该类理财产品通常会考虑到其普惠属性,一般都以1元为申购门槛,并设有50万元~300万元的购买上限,产品赎回机制涵盖了重大疾病、子女购房需求等多种赎回情形,满足投资者的养老需求。

罕见新发养老理财产品

记者注意到,截至2022年9月15日,市场上9家理财公司已发行48只养老理财产品。而目前,市场上现存的养老理财产品数量为51只。

谈及养老理财产品数量增量不多的原因,普益标准研究员张艳认为主要有以下几方面原因:一是养老理财产品相较于大多数理财产品,其投资期限相对较长、流动性相对较弱,客群有一定限制,所以整体数量不多;二是该产品要在维持稳健性的基础上追求高收益,底层资产选择范围有限,整体呈现同质化发展态势,难以满足客户多样化的投资需求;三是养老理财产品与普通理财产品区分度不高,产品特色不够鲜明,对投资者的吸引力有限。

“养老理财产品研发主要面临既要‘控风险’,又要‘求收益’的难点,在底层配置方面可选资产有限。”张艳表示。

面对目前的形势,姜飞鹏建议,理财公司可以重点围绕产品投资期限、募集资金投资范围等方面进行创新拓展。

普益标准研究员邓皓之建议,在优化产品设计方面,一是精细化不同层级的投资心理需求,适时灵活调整理财产品运作模式,真正落在客户的投资心坎上;二是持续追踪特定群体并定制化产品服务模式,遵循投资者适当性原则设计适配的理财产品,让理财产品从“一对多”精准到“一对一”。

张艳亦指出,养老理财产品的创新发展方向可以包括以下两方面:在产品方面,持续丰富产品类型和个性化程度,满足不同投

资者的多元化需求,例如根据投资者的风险偏好、年龄、职业等因素推出个性化产品;在产品销售方面,深化与其他金融业态的融合,推动跨行业、跨市场的合作与创新,如联动养老保险,为客户提供“养老保险+养老理财”服务方案,在保险期限内获得双份保障和收益,或与证券、基金等机构产品融合,由证券公司和基金公司提供专业的投资建议和风险管理服务,提升投资者体验。

在底层资产配置方面,邓皓之指出,就养老理财产品的稳定性和收益性两个特点来看,底层资产的大类配置是以稳健优质的长期资产为主,以追求绝对收益为核心目标。辅以多元化组合投资配置,打造差异化的产品定位。

邓皓之同时表示,帮助居民增强养老金融意识、培养长期投资理念,是发展养老理财业务的一个重要着力方向。

记者在采访中了解到,更多的投资者还没有形成长期投资的习惯。“我购买养老理财时,买的额度并不多。”杨华坦言,因为养老理财属于新鲜事物,且时间普遍较长,担心会锁定太多资金,就只买了一点试水。

“首先,理财机构应设置不同的养老投资场景,帮助投资者解决养老投资中的各类知识障碍;其次,养老理财产品应致力于投资者提供‘一站式’养老投资方案,着重强调服务长期养老目标,帮助投资者树立科学、理性的养老投资理念。”邓皓之表示。