

防骗课堂

聚焦“一老一少”
提高自我保护能力

本届金融理财节推出“防骗课堂”专栏，聚焦重点人群，持续性地进行风险提示，着力提升青少年和老年人的防骗意识和自我保护能力。



针对青少年的常见金融骗局

刷单兼职

这种类型的骗局在校园生活中是最常见的，诈骗分子一般打着“躺着就能赚钱”“轻松刷单，月入五千”等煽动性极强的校园兼职广告，让很多涉世未深、想赚取一些生活费的大学生上当受骗。“刷单”套路会在初期让刷单者在刷单成功后获得多笔几块到几十块不等的小额收益，而伴随着这一笔笔收益的，极有可能是高额利息、其他额外费用、套路性分期付款等骗局隐藏其后。

在此提醒各位消费者，“刷单”本身就是一种违法行为，大家千万不要有贪图小便宜的心理，不要轻信“躺着赚钱”“高额回报”的虚假说辞，切勿因小失大，防止上当受骗。

助学金诈骗

为了减少学生因经济困难而失学的情况，国家和高校建立了高校学生资助政策体系，为经济困难的学生提供帮助，却有不法分子利用公家政策进行诈骗。犯罪分子利用网络技术盗取学生校园信息，继而冒充国家工作人员、高校老师、教务工作人员等身份，电话联系学生并能详细报出学生的基本信息，获取信任后以发放助学金、奖学金为由，要求学生向其提供银行账号和密码，或直接要求学生进行转账，进而实施诈骗。

在此提醒高校学子，提高自我防范意识，通过学校提供的正规渠道申请奖学金、助学金，切勿向陌生人转账汇款。接到类似电话应立即向班主任、辅导员咨询核实，谨防上当受骗。

针对老年人的常见金融骗局

“红包”骗局

随着科技发展，社会进步，老年人对电子产品的使用也越发得心应手，许多老年人甚至紧跟潮流，通过“红包”发放压岁钱。伴随“红包”的广泛应用，一些不法分子也开始利用“红包”来实施诈骗。例如部分代金券的微信红包，想要领取的话，需要按照要求填写姓名、手机号、身份证等个人信息，并要求扫描二维码。这些二维码的背后，可能隐藏着木马病毒，导致银行卡被盗刷。

在此提醒广大消费者，利用“红包”进行诈骗的手法花样百出，令人防不胜防。各位消费者应保护好个人信息安全，切勿点击不明链接或扫描不明二维码，保护好资金安全。

养老投资

最美不过夕阳红，随着我国老龄化程度不断加深，许多人会选择在国家规定的养老保险之外，额外准备一笔养老储蓄，应对退休之后的不时之需。这让一些不法分子盯上了老年人的钱袋子，骗取老年人合法财产，其中最常见的当属“以房养老”。一些不法分子打着投资、加盟、入股养老养老基地，以销售虚构的养老公寓或者以长期出租养老床位、销售养老公寓使用权等名义，套取老年人资金，以“养老”之名，行“非法集资”之实，给老年人造成严重的财产损失和精神伤害。

在此提醒老年消费者，投资选择银行、保险等正规机构，在家人子女的陪同下选择合适的养老投资，提高警惕，增强风险防范意识和识别能力，保护资金安全，安享晚年。

中国太保产险晋江中心支公司：
三十而立再出发
继往开来再奋进

2021年是中国太保成立30周年。30年来，中国太保在服务国计民生的进程中不断推进自身的高质量发展，以服务国家战略、实体经济和人民美好生活为本，立足上海、服务全国、面向全球，积极发挥保险的经济补偿、社会管理、资金融通等功能，成为经济社会发展的“稳定器”和“助推器”。

站在新起点，开启新征程。未来，中国太保将坚持高质量发展道路，以客户需求为导向，以价值增长为核心，以一体化管控为基石，强化创新引领、科技驱动、战略协同的发展模式，为打造具有全球竞争力的国际一流保险金融服务集团不懈努力！

优质服务铸就专业品牌

今年8月，2021年《财富》世界500强排行榜正式揭晓，中国太保凭借2020年营业收入611.86亿美元的良好经营业绩，连续第11年上榜，位列第158位，排名较2020年大幅提升35位。截至2020年末，中国太保总资产1.77万亿元，较2019年末增长15.9%；集团客户数1.47亿，较上年末增长891万；中国太保实现保险业务收入3620.64亿元，同比增长4.2%。

“体验服务官”
做深做实“太保服务”

为深入践行“以客户为中心”的经营理念，坚持维护消费者合法权益，太平洋产险在总公司、分公司和中心支公司设立三级服务官体系。“体验服务官”负责推动本机构“客户之声”及客户体验闭环管理机制有效运行，改善客户痛点，持续优化客户体验；以服务官身份拜访个人及团体客户，提升“太保服务”的客户感知度；定期追踪本机构服务质量指数，不断改善服务短板；强化理赔、服务管家等创新服务模式落地，持续提升“太保服务”的品质和含金量。

在各级服务官的引领、推动下，“太保服务”成为“一把手”工程，高管以“服务官”的身份走近客户，倾听客户心声，解决客户诉求，优化客户体验，切实承担起“将服务细胞渗透到转型经营中”这一重要使命，共同推动产险“太保服务”品牌建设工作。

太保公路侠 服务在身边

为弘扬保险人的责任与担当精神，服务广大车主，打造“太好赔”车险服务品牌形象，太平洋产险晋江中支认真践行分公司推出的“公路侠，在你身边”困境救援服务，秉承“遇见有难、仗义相帮”的服务理念，全体理赔人员



在当班期间为平台调度及路遇陷入困境需要救援的车主，无论其是否是太平洋保险承保客户，均主动伸出援手，提供搭电、换胎、充气、加水等义工服务，帮助其脱离困境。

截至2020年末，中国太保产险共服

务车主27985人次，车主对“公路侠”的评价、理赔服务的评价及对中国太保产险的评价平均分都超过9.9分。施以援手、及时解困，从客户服务扩展为车主服务，中国太保产险用实实在在的行动传递保险正能量，树立保险行业新形象。

中金财富证券：
“A+基金投顾”正式上架指数增强组合

伴随基金规模的快速扩容，如今，公募基金已成为大众投资者最重要的投资选择之一。虽然公募基金是公认的最为普惠、亲民的投资品之一，但这并不意味着投资简易，选择困难、申赎不当、追涨杀跌等问题仍然困扰着基金投资者。在这样的背景下，去年，中金财富正式推出了专注于公募基金的投资顾问服务——“A+基金投顾”。

近日，记者获悉，中金财富“A+基金投顾”又有新动作。9月9日，“A+基金投顾”正式上架“300加力”和“500加力”指数增强类组合。组合分别从全市场优选沪深300/中证500指数增强基金，通过组合配置，降低单一策略可能的失效风险，力争帮助投资者获得超越沪深300或中证500指数水平的收益。

指数增强策略的目标

指数增强策略目标在于战胜指数，取得高于指数回报的收益水平。市场上涨时，在指数本身上涨基础上，以增强策略对收益进行一定增厚。市场下跌时，由于增强策略，也能抵消一部分指数回撤，减少整体下跌。

指数增强策略怎么做

首先，在于根据指数，保持和标的指数特征一致，从而获得指数收益，也就是beta收益；另一方面，通过多种策略的主动选股和交易获取额外的收益，获得alpha收益。

指数增强策略将主动与被动投资进行结合，近年来相对标的指数的超额收益显著，配置价值受到越来越多投资者的青睐。

“A+基金投顾”如何操作

首先，优选成分基金。考察基金多维度定量指标，并对基金经理开展定性尽调，综合定量与定性结论，严格筛选形成组合成分基金。

其次，以组合配置降低风险。考虑到成分基金超额收益相关性，通过优化成分基金权重来分散组合超额收益来源，降低单一策略失效风险，力争提供相对稳定的超额收益。

最后，定期调整，动态更新组合。使组合有效跟踪基准指数不出现过大幅偏离，同时定期考核组合成分基金表现，优胜劣汰，不断优化。



关于“A+基金投顾”

“A+基金投顾”依托中金公司在资产配置和基金研究方面超过10年的深厚积淀，以客户需求出发，为投资者提供全策略、全场景覆盖的一站式买方投顾账户服务。通过线上和线下并行的专业投资顾问的长期陪伴，帮助投资者做好投资策略的适配。投前理清财务目标，投中做好策略和财富规划场景适配，投后为投资者定期提供全面账户报告，帮助投资者树立财富规划和长期配置的投资理念，真正为投资者提供应对市场波动、提高投资获得感的专业买方投顾服务。

“A+基金投顾”服务底层不收取任何基金申购费，仅根据账户资产规模收取固定比例的投顾费，真正落实与客户利益保持一致的买方财富管理理念。

中金财富凭借全面、一流的投研团队实力，对市场所有类型的资产管理产品做到研究覆盖。中金财富是市场上第一批发布资产配置策略报告的专业机构，早在十年前，中金财富就成立了专门的产品研究团队，负责市场上各类基金的研究，深度接触市场近千家管理机构，系统化研究，全方位尽调风控，优选管理人和产品，帮助客户解决在海量产品中的信息不对称和选择困难问题。

同时，中金财富是国内最早引入投资咨询模式的券商财富管理机构，一直将投资顾问服务作为战略意图的重要实践，秉持客户第一的理念，坚持买方财富管理模式，为客户量身定做专业投资建议。

中金财富
CICC Wealth Management

布局指增 利器出鞘
A+基金投顾500加力组合

1000元起 灵活定投

✧ 指数投资利器

500加力组合对标中证500指数，底层主要投资于国内指数增强公募基金，力求超越指数表现。

✧ 低门槛量化投资

仅1000元起即可参与量化指数增强公募基金组合投资，日度开放，申赎便利，是理想中的定投工具。

✧ 一站式省心投顾服务

A+基金投顾基于十年基金研究体系，精选全市场优质指数增强公募基金，并通过组合投资，降低单一管理人风险。



扫描二维码，开启A+基金投顾服务

以上文字和说明不作为投资建议，仅供参考，具体以相关合同及法律文件为准。本材料因版面有限，披露的仅为基金投顾服务的主要信息，需结合法律文件一起阅读，才能获悉基金投顾服务的全部信息及其风险。中金财富不向用户承诺或保证投资收益，用户投资风险自担。市场有风险，投资须谨慎。