

承诺1年内无限次提供相亲机会 结果只安排1次

预付式消费婚介服务存风险



随着相亲热蔓延,五花八门的婚介所不断涌现。不过,诸如收了服务费却不按约定提供相亲次数,相亲对象条件与需求差距太大,收费内定无标准等不规范现象也在行业内突显。最近,北仑区市场监管局接到多起投诉,婚姻介绍服务引发的纠纷屡有发生。

通讯员 封琴芳 记者 周雁

说好的相亲次数缩水了

在北仑新碶街道经营餐饮店的张先生几年前离异。去年7月,张先生在明州路上某婚介所登记了信息,根据该店的征婚收费标准交了300元报名费和900元服务费。

“当时,红娘和我说,900元服务费的服务期限是一年,一年内会给我提供不限次数的相亲机会,直到我找到合适的为止。”张先生告诉记者,去年年底,该婚介所为他安排了一次相亲,结果令他颇为不满。“简直是乱点鸳鸯谱。我登记时写明了对方户籍要求是本地的,相亲时却来了个河北的。”

原想着还有很多机会,张先生也并没有多计较。可自从那次起,该所就再没有为张先生安排相亲。“协议上还写着1年内提供的相亲次数不少于5次。今年7月,我去了一趟婚介所,对方说一年的服务期到了,只有加钱才给继续介绍。”张先生和婚介所争辩,却被反驳“像你这样身体有缺陷(张先生曾发生车祸,大腿和手活动不便),是没人要的”。在被拒绝退钱后,张先生向北仑区市场监管局投诉,但因他遗失了双方签订的征婚信息服务协议,只能不了了之。

2万元“高端婚恋服务”不尽如人意

提起4次相亲经历,家住新碶四季花园晶桂园的刘小姐感叹:“不靠谱。介绍的对象大多与资料上的信息不符。”去年8月刘小姐在嵩山路上某婚介所签订了高端婚恋服务合同,办理了一款2万元红娘服务。“婚介顾问表示,2万元的‘高端定制’,除了相亲对象在收入、外貌上出彩,对方条件还会有至少一大亮点,如海外经历等。”刘小姐说。

可她满怀希望去相亲时,却状况频出。“第一个介绍的对象各方面条件确实不错,可接触了3次后,才了解到他离过婚,资料上却没有说明;第二个虽是本地人,却在江西工作,不符合我的要求;之后还有一个见了一次后就再无音讯,我都怀疑是‘婚托’找来敷衍的。”刘小姐说,“今年婚介所基本上没给我介绍过对象,承诺的至少5次服务没有做到,心想或许能退点钱,但今年7月的时候发现店都已经不在了。”

预付式消费的婚介服务有风险

在张先生提及的这一家婚介所,《提供

征婚信息服务协议》中对一年至少提供的征婚信息有明确规定,但对违约责任并无说明。该所负责人表示,只要顾客登记,婚介所就会不遗余力为他们筛选、安排,每年会有至少5次的相亲。“实在条件苛刻,安排不满的也不会退钱。顾客涵盖各个年龄层,根据他们给出的条件分为普通、金卡、钻石、老年、高档多种征婚类型,我们按费用安排见面对象资质,张先生的情况比较特殊,不好安排。”该负责人说。

针对市民质疑相亲对象信息可靠性问题,大碶林头方村一婚介所员工向市场监管部门表示,婚介通常做不到仔细审核资料,“一带身份证登记就行,根据双方信息50%的吻合度安排相亲,但一般双方吻合度仅为20%至30%,其他方面要靠双方相处了解。”

另据了解,不少房产中介、家政公司利用人脉资源,也扮演“红娘”角色,费用内定。

“婚介服务多数先付全额再接受服务,算是预付式消费,风险高。市民事先务必签订并保管好书面协议,除详细约定服务项目标准,对对方可能出现的临时提价、违约责任作特别约定,尽可能根据自身需求细化。”北仑区市场监管局工作人员提醒。

部分险企产品宣传、促销或触及监管红线

网销理财型保险纷纷下架

商报讯(记者 王婧 见习记者 余婧婧)“3个月前,我刚在天猫上购买了一份车险。不用出门就可以买保险,感觉方便快捷,而且在购买时还能省下一笔钱。”市民王先生经朋友推荐,发现了网购保险这一便捷的投保渠道,在浏览产品时还发现有些保险公司的理财型保险收益不错,年化收益率高达5%~6%。但是,近日王先生要为家人挑选一份理财型险,意外地发现好几家曾收藏过的淘宝店里空空如也,所有的保险产品均显示下架。难道是保险公司“关门”了?

昨天,记者根据王先生所说,在淘宝网上搜索发现,国华人寿、弘康人寿、珠江人寿以及信泰保险,这些曾创下网销保险高额纪录的天猫旗舰店虽仍能正常登录,但前三家网店内的产品已全部下架,信泰保险网店内虽没有删除全部商品,却

显示无法购买。

打开这四家保险公司的天猫旗舰店,首先看到的是四种底色不同、字体不同,内容却大同小异的公告声明。

珠江人寿的首页公告声称,从上月26日晚间起开始系统升级,老客户可以查看收益、下载电子保单、领取退保等,但所有产品不支持新客户承保。国华人寿、信泰保险和弘康人寿也均在首页公告注明所有产品“暂不接受承保”,而暂停的原因皆是“产品、系统、服务流程全面升级”。

由于国华人寿、弘康人寿、珠江人寿这三家保险公司网店里的产品全部下架,所以记者无法看到之前的销售记录。但从信泰保险网店内还未下架的部分商品上来看,还能依稀辨识出曾经火爆的销售盛况。其中,卖得最好的“5.02%年化收益率1元懒人理财宝181天”产品页面显示,该产品至今已经成功售出770多万份,虽然能看到,但是已

经不能购买了。

昨天,记者致电淘宝相关人士,该人士告诉记者,部分险企产品有关“预期收益率”的宣传手法以及促销活动可能触到了监管红线,上述险企是为了配合监管层整改的需要,所以暂停了相关电商业务。

不仅如此,其他淘宝险企也纷纷下架了相关理财型保险产品。据报道,在31家人身险公司中,目前仅有5家保险公司还有万能险在售。另外,7家险企虽然在页面上显示有理财险的类别却无任何产品。而其余的19家保险公司根本看不到理财型保险的“踪影”,大都以健康险、意外险产品为主。

据悉,保监会要求就目前网销保险产品“预期收益率”等宣传手法进行规范,要求险企不能再简单的“预期收益率”、“一年期产品”等来进行描述,并给出“高、中、低”三档收益率的明确演示。

金融支持产业转型升级

上半年贷款余额超4000亿

昨天,记者从由人民银行宁波市中心支行和经信委联合主办、建行宁波市分行承办的“金融支持产业转型升级银企对接会”上获悉,目前全市金融机构支持宁波产业转型升级的发展势头良好。截至今年上半年,金融机构投向电子信息、装备制造等11大产业转型升级的贷款余额达4314亿元,占各项贷款的比重近四成。金融机构对节能减排领域的贷款余额553亿元,对科技型企业贷款余额416亿元。

据介绍,近年来,全市金融机构围绕区域产业发展的方向和重点,一直有针对性地加大对传统优势产业、战略新兴产业和绿色经济、循环经济发展的支持,通过金融资源的有序配置推动高新技术研发应用和产业升级换代,积累了不少有益的经验。知识产权质押贷款、“风险池”融资、合同能源管理贷款等特色产品已在全省、全国产生了一定影响和示范效应,科技金融、文化金融的一些创新模式也逐步成型并初具规模。

记者 王婧 实习生 林若男

前7月800万安卓手机感染支付病毒

近日,腾讯移动安全实验室发布的《2014年7月手机安全报告》显示,今年1月~7月,感染手机支付类病毒的安卓用户超过800万人次,平均每月新增感染用户114万人次。

从该报告上来看,手机支付病毒的最大特征是“偷短信”,即静默删除短信、静默发送短信,再通过第三方网络支付工具发起快捷支付,实现对绑定银行卡的盗刷,而用户毫不知情。

业内人士提醒,防范手机中毒主要还是得从自身做起。手机用户最好不要轻易点击陌生网址、扫描不明来历的二维码,同时也可以考虑安装手机安全软件进行防护。

见习记者 余婧婧

股市点评

大盘尚未脱离上升5浪范畴

昨天两市大盘震荡走高,盘中指数振幅较大,前市中小板和创业板指数有过一波较明显的冲高回落动作,但后市还是创出当日新高,延续了一定的反弹惯性。

从盘面情况看,昨天文化传媒、互联网、博彩概念、3D打印等板块表现出色,当日涨停个股40只,近160只个股涨幅在4%以上,揭示市场做多欲望依然强烈。当日两市总成交4031亿元,再创反弹天量,两市总成交从3000亿元跨越到4000亿元的量能级别,时间并不长,可见A股市场未来资金潜力的巨大,这是A股已步入牛市的真实标志之一。同时,A股市场近几个月来个股行情汹涌澎湃,只要题材附身,股价就可能急速飙升,甚或迅速翻番,或许这是受到多年来熊市压抑,投资者积郁的“苦大仇深”情感的一种畅快释放,也是市场熊转牛的一种表达方式。

技术角度,大盘反弹到2300点区域,盘中震荡加剧,体现了一定的市场分歧以及投资者的畏高情绪。近日大盘反弹的角度过于陡峭,短短四个交易日,中小板指数和深证综指居然连续留下三个跳空缺口,一定程度上,这是市场急功近利情绪的直观表现,让人缺乏安全感。

从波浪形态观察,目前大盘尚未脱离上升5浪范畴,几个重要指数均如此,要脱离5浪形态的羁绊,必须进一步开拓上升空间。

操作上不必过于拘泥于指数,毕竟现在总体处于牛市,具体个股具体分析,仓位轻重则可根据市场安全度灵活调节。

民族证券宁波营业部 本文仅作参考

专业电商平台助推智慧贸易体系建设



商报讯(见习记者 余婧婧 通讯员 屠炯 陈瑾)今年是我市出台《宁波市加快创建智慧城市行动纲要(2011—2015)》的第四年。记者近日从高新区管委会了解到,作为宁波智慧城市建设的软件研发推广基地,高新区在软件与信息技术服务外包产业渐成气候的基础上,注重龙头企业的培育和引进,大力推进智慧贸易体系建

设。截至2013年全区集聚智慧产业企业近800家,其中软件企业占全市软件企业总数的四成以上。

“近年来,以行业为导向的消费领域电商平台在高新区发展较快,随着日益增多的网络用户开始追求差异化的服务需求,专业化、细分化的网络平台有了充足的发展空间。”高新区管委会一位负责人在智博会新闻通气会上表示。

目前,高新区已集聚电商企业近400家,涵盖全球贸易、人才招聘、数字化营销、建材装修、行业孵化等各个领域,实现互联网平台交易额超80亿元。比如,以开展跨境电子商务业务为主的互联创业,2013

年出口贸易额突破10.5亿美元;立志打造一个贯穿业主、装修公司、设计师、建材商家的全产业链在线电商平台,土拨鼠公司2013年交易额超6亿元,同时获得5000万元的风险投资。

此外,作为国家大宗商品电子商务的试点,宁波大宗商品交易所也在打造智慧贸易平台、建设我市智慧贸易体系中发挥了积极的推进作用。宁波大宗商品交易所是一个服务于大宗商品现货贸易、同时为经营企业提供风险管理工具的现货交易市场,主要通过互联网技术、电子商务技术和现代金融技术,连接国际国内两个市场,打造多点对接的电子化交易平台。