

新华社上海7月7日电(记者兰天鸣、桑彤)随着股市开始火热,微信、QQ等网络社交平台上的“荐股黑群”也开始活跃。群内有所谓“庄家”“大V”进行忽悠式荐股,侵害股民权益。

41人的“荐股群”,40人是“托儿”

“您好,有一个股票盈利群想邀请您加入。”“现在拉您进入的是VIP交易信息内部群。”

新华社记者发现,不法分子常以电话推荐、主动拉入等方式将部分股民诱入“荐股黑群”,再通过诈骗自己或团队是“大V”“股神”操控股民牟利。

——夸大其词,蒙“入会费”“内部信息费”。记者在一个名为“谈股论金大家赢”的微信群中看到,有人反复发送“免费领取最低收益18%内幕股代码”文件;还有自称是助理和分析师的人持续发送称是购买文件者个人账户不断赚钱的截图。

一名群里管事的人说,其团队“有内幕,够专业”“很安全”,记者只要缴纳3999元入会费,就能得到“牛股最佳买卖点和建仓时机”内部信息,但实际上所谓“内幕股代码”不过是一些从网络上随便找来的公开资料。

——“十面埋伏”,骗“平台充值费”。41人的荐股群,40人是“托儿”,就我是“韭菜”。投资者顾某被上海嘉定警方告知,他差点被骗得血本无归。

顾某称,他被网上认识的“炒股大师”拉进了荐股群,“大师”强烈推荐顾某充值10万元,加入炒股“战斗营”赚大钱。

记者从警方了解到,顾某所在荐股群内,仅他一人是真实投资者。另外,“大师”推荐的炒股APP也被动了手脚,其显示市场信息会比真实市场滞后1至2分钟,这让“大师”的涨跌判断几乎百发百中。

——服务“庄家”,坑投资者接盘。6月19日,证监会发布风险警示称,有媒体报道个别股票交易中有“大V”为配合“庄家”出货进行忽悠式荐股,投资者接盘后股价暴跌损失惨重,需高度警惕。

开户半小时信息就泄露,有信息贩子藏身网络社交平台

不法分子通过“荐股黑群”除了诱骗操纵股民外,还有一个重大危险是违法出售股民的身份、财产、交易等重要信息。记者调查发现,在网络社交群组中存在一批不法卖家,批量出售股民重要信息。

“中国股民投资学校”QQ群中的一名卖家向记者表示,可大批出售股民姓名、电话、持股、资金等具体信息。

记者了解到,股民信息多是通过技术手段从一些知名证券金融公司的网络系统或交易软件中窃取,“股民开户半小时,姓名、电话号码和所在券商公司名字就能拿到”“要多少人都能供应”。

有部分不法卖家出售“成群”股民,直接向荐股群引流;还有的甚至直接出售“荐股群”。一名卖家告诉记者,他直接供应成品荐股群,群内每名股民计价160元。

还有此类卖家向记者表示,可根据股民持仓情况、浏览股票记录、投资偏好等信息,为买家“定制”符合特定标准的股民资源包,这类股民群更便于买家“收割”。

记者还发现,部分网络社交群组中有人声称能提供场外配资等非法资金服务。据一名经营者发给记者的资料显示,其可配资3至10倍杠杆,交易模式为“T+1”,建仓后即收取总金额0.58%的“建仓费”,每天再收总金额0.18%“递延费”。

警方提醒,此类非法交易风险巨大。有犯罪团伙专门以高额配资为“诱饵”对股民实施网络诈骗,目前全国多地均有股民受害。

根治“荐股黑群”要靠技术升级与监管合力

中国人民大学商法研究所所长刘俊海等多名专家认为,治理“荐股黑群”涉及网络安全、金融监管等多个方面,形成有效监管合力非常重要。

针对目前股民信息通过证券相关APP大量外泄的情况,北京盈科(杭州)律师事务所律师方超强建议,证监、网信、工信等主管部门应出台相应规范或技术标准,提高定期检查和测评频率,进一步提升此类APP信息安全防护能力。

对于“荐股黑群”和信息贩子多藏身网络社交平台这一问题,北京师范大学网络法治国际中心高级研究员臧雷指出,国家网信办相关规定明确要求互联网平台运营者对违反法律法规和国家有关规定的互联网群组、账号信息等,有依法依约采取警告、暂停发布、关闭群组账号等处置措施,保存有关记录,并向有关主管部门报告的义务。平台运营者应充分利用现有技术手段,更积极主动地落实监测、报告和治理义务。

记者从上海证券交易所了解到,目前该所依托AI等新技术,开展运用机器学习技术开展投资者画像分析,应用知识图谱技术构建图形化的账户关联分析模型,使用文本挖掘技术实现“网络黑嘴”自动检测等应用研发,致力于更早发现隐患,更好保护投资者利益。

睐、认可。前不久,直播销售员中的“头部代表”李佳琦就出现在上海市崇明区政府公布的2020年首批特殊人才引进落户的公示名单中,让不少求职者受到鼓舞。

——新职业的快速涌现也成为消费升级后的必然趋势,显示着中国经济的强大活力与潜力。近期消费回暖,夜经济加速回血,新的消费需求催生新职业,如人气颇高的密室就能催生密室设计师、密室音效师等新职业品类。相关从业人员表示:“希望有更多的人加入,专业化和职业化将会给大众带来更好的消费体验。”

就业新空间已开辟,从业者素质技能还需更进一步

职业种类变化折射时代变迁。我国1999年颁布首部职业分类大典,收录1838个职业。2004年至2009年,我国累计发布12批次120多个新职业。2015年7月,《中华人民共和国职业分类大典(2015年版)》颁布。

扎实做好“六稳”工作,全面落实“六保”任务,就业是民生之本。业内人士认为,在疫情防控的大背景下,新职业不断涌现,成长对解决就业问题更具积极意义。

美团点评等机构发布的《2019年生活服务业新职业人群报告》也显示,新职业从业者收入普遍较高,55%的新职业者月收入超过5000元,其中月薪过万元的有24.6%、月薪两万五千元以上的高薪人才也达到5.64%。

此外,新职业往往对于从业者技能有较高要求,这也驱动相关从业者自主学习、自我迭代。美团点评副总裁毛方说,通过新职业人才的培养推动更高质量就业,激活业态创新活力,带动消费升级,这些升级将进一步推动更多新业态新职业诞生、成长。

上海市长宁区江苏路街道网格中心负责人张哲人肯定:“社会对于诸如网格员这样的新职业的认可,既是对现有从业人员的鼓舞,也是一种鞭策。怎样才能更加专业化、怎样才能进一步体现出新职业的社会价值,都是我们必须思考的问题。”

据悉,人社部正在会同有关部门加快新职业的职业标准开发,规范从业者的从业行为,全面提升从业人员素质和技能,为技能人才队伍建设打下坚实基础。



▲主播在广州市白云区台商分会直播带货。6月6日,广州启动“首届直播节”活动,拟在为期3天的时间里,举办超过20万场直播,带货内容涉及批发零售、餐饮、旅游、教育、法律服务等多个领域,10万余个商品品类将在直播中亮相。
新华社记者卢烨摄

所卫生管理员”等3个工种也上升为职业。

疫情防控、技术发展、消费升级,新职业折射新需求

“90后”的杨克思大学毕业后,创业开设了一家编程学院,成为一名STEM创客导师,聚焦青少年编程教育。STEM是科学、技术、工程、数学四门学科英文首字母的缩写。他说:“职业不是凭空而来,正是因为社会有需求,我们才有响应。”从需求端看职业新变化,记者发现有以下几个特点:

——助力新冠肺炎疫情防控,凸显相关职业重要性。今年新冠肺炎疫情给各国医疗体系、经济发展及人们的日常生活带来巨大挑战,在抗疫过程中,许多相关岗位的从业人员发挥了积极作用。其中,为有需求的老年人提供生活

动力、认知能力等健康状况测量和评估的老年人能力评估师,运用卫生健康及互联网知识技能为群众提供就诊和保健咨询、代理、陪护等服务的社群健康助理员,运用数字化学习平台为学习者提供个性、精准、及时、有效的学习规划、学习指导、支持服务和评价反馈的在线学习辅导员等新职业应运而生。

——互联网技术发展,催生了多样化的创业就业模式。今年疫情期间,直播带货进一步走红,电商直播作为一种就业选择也逐渐得到社会认可。人社部相关报告指出,随着短视频、直播带货等网络营销行业的兴起,其覆盖用户规模达8亿以上,互联网营销从业人员数量以每月8.8%的速度快速增长。运用网络的交互性与传播公信力,对企业产品进行多平台营销推广的直播销售员,已受到广大企业和消费者青

睐。前不久,直播销售员中的“头部代表”李佳琦就出现在上海市崇明区政府公布的2020年首批特殊人才引进落户的公示名单中,让不少求职者受到鼓舞。

——新职业的快速涌现也成为消费升级后的必然趋势,显示着中国经济的强大活力与潜力。近期消费回暖,夜经济加速回血,新的消费需求催生新职业,如人气颇高的密室就能催生密室设计师、密室音效师等新职业品类。相关从业人员表示:“希望有更多的人加入,专业化和职业化将会给大众带来更好的消费体验。”

——新职业往往对于从业者技能有较高要求,这也驱动相关从业者自主学习、自我迭代。美团点评副总裁毛方说,通过新职业人才的培养推动更高质量就业,激活业态创新活力,带动消费升级,这些升级将进一步推动更多新业态新职业诞生、成长。

上海市长宁区江苏路街道网格中心负责人张哲人肯定:“社会对于诸如网格员这样的新职业的认可,既是对现有从业人员的鼓舞,也是一种鞭策。怎样才能更加专业化、怎样才能进一步体现出新职业的社会价值,都是我们必须思考的问题。”

据悉,人社部正在会同有关部门加快新职业的职业标准开发,规范从业者的从业行为,全面提升从业人员素质和技能,为技能人才队伍建设打下坚实基础。

告别“稳赚不赔”,银行理财还能“买买买”吗

银行理财产品动辄4%甚至5%的收益率已成“过去式”。今年上半年,理财产品收益率延续了去年整体下行的趋势,部分产品甚至在年中出现负收益现象。专家提示,下半年理财产品价格仍有较大波动可能,投资者“隐性刚兑”的预期要不得。

今年6月,引人关注的银行理财负收益情况,让诸多投资者意识到打破刚性兑付不仅仅是一句口号。

引起市场广为关注的是招银理财“代销季季开1号”,近1月年化收益率曾达到-4.42%。但记者发现,除此之外多家银行的多款产品都曾在6月份出现过负收益。

新网银行首席研究员董希森表示,这是由于5月份以来债券价格下行明显,部分以债券为主要投资标的的银行理财产品受到较大影响,出现了浮亏。

事实上,银行理财产品收益下行已不是朝夕之事。融360大数据研究院数据显示,今年1月人民币非结构性理财产品平均收益率就已降至4%以下,随后收益率整体呈下降趋势,5月上自跌至3.7%左右后小幅上行,6月平均收益率约为3.8%。

专家认为,理财产品收益率降低的因素有三:一是市场流动性保持合理充裕使得市场资金成本有所下降;二是资管新规过渡期内银行资产端结构性调整仍在继续,非标准化债权类资产投资受到约束,新产品难维持较高收益;三是经济面临下行压力,大类资产价格总体下降。

与银行理财产品收益“同进退”的还有“宝宝类”理财产品。“把钱投进余额宝以后或不会每天关注收益,但最近偶然发现收益率还没有

之前的一半多。”年过五旬的北京市民王女士说,自己理财知识不多,选择余额宝这类理财产品就是“图个省事”。

理财产品收益整体降低这件事,很多以“省心省事”为主要诉求的投资者是从余额宝等“宝宝类”理财产品收益滑坡感受到的。融360大数据研究院采集的78只互联网“宝宝类”产品样品数据显示,今年1月初,这些产品平均7日年化收益率约为2.63%,6月底平均收益率已降至1.72%。

据了解,货币基金主要的投资品种是短久期国债、金融债、高等级信用债、存款、存单和质押式逆回购等资产,此类资产与央行的货币政策、银行间的资金面高度相关。

“目前可投资的资产收益都出现大幅下调。”天弘余额宝基金经理王登峰预计,未来货

币基金收益率会继续小幅走低,大部分货币基金产品在2%以下的水平将维持较长时间。

收益降低了,甚至不保本了,理财产品还能“买买买”吗?

对于负收益现象,国家金融与发展实验室副主任曾刚表示,短期账面的负收益并不代表最终的负收益,对于长期理财产品,投资者不必过度关注产品的短期净值波动。

但同时专家也提示,下半年,随着银行理财子公司的發展,理财产品投资权益类资产的比重或将上升,理财产品价格波动情况可能会更多,幅度可能会更大。投资者在购买理财产品之前,应打破对银行理财产品“隐性刚兑”和“固定收益”的预期,正确认识净值型产品。

(记者张千千)新华社北京7月7日电

从中央到地方努力“提速降费”,物业、代理商却在“卡脖子”

写字楼10兆宽带每年竟收1万多元



新华社北京7月6日电(记者关桂峰、刘桃熊)通过正规营业厅办理家庭宽带,300兆宽带网络每年只需1000多元;但在写字楼网络中心只能办理企业专线,10兆宽带每年就要1万多元……

宽带服务“提速降费”是近年来从中央到地方一直强调并努力的方向。“宽带和专线平均资费降低15%。”2020年的全国两会上,政府工作报告作出如上表述。

但是,“新华视点”记者近期调查发现,部分工业园区、商业楼宇的宽带“终端价格”实际并未下降,物业、代理商成了“提速降费”的“肠梗阻”。

宽带垄断:一年宽带费1万多元

在北京市国投财富广场租房办公的王先生近日向记者反映,在联系联通、移动公司报装宽带时被告知,在该写字楼无法安装,原因是无法铺设设备。他咨询负责该写字楼网络接入的网络中心后得知,安装企业专线的带宽10兆起步,一年近2万元。“联通公司的套餐100兆带宽一年也就2000多元。”王先生说,据他了解,一些租户嫌价格高,选择使用无线网卡的路由器。

记者电话询问了该写字楼的网络中心,得到的答复是,租户只能选择其企业专线,无法选择联通公司等运营商的套餐,原因是没有设备;但是在电话里不报价,需现场询问价格。

记者调查发现,一些工业园区或者商业楼宇往往只有一家代理商提供网络服务;有的尽

管有几家运营商提供服务,但只有一家代理商,企业只能从代理商那里购买高价服务。

石家庄润江慧谷大厦的宽带业务由一家名为利卓网络的服务商提供。“用它的网络,20兆带宽一年6000元,而且网速特别慢,连日常网银支付都满足不了。”润江慧谷大厦一家企业的工作人员称,他们想直接办理联通的宽带,但遭到物业和利卓网络的层层阻挠。记者联系利卓网络,工作人员称20兆的专线一年20400元,依照她的权限可以在此基础上打六折;50兆的专线一年40800元,可以在此基础上打五折。

在黑猫投诉、聚投诉等网络投诉平台,也有不少宽带垄断方面的投诉。

上海某高科技园区一位企业用户曾投诉称,物业联合某企业垄断宽带业务,乱收线路维护费和管道占用费,一根宽带或者光缆,管道占用费要2000元;如果自己找运营商申请,就需要加收每年20000元的线路维护费。“很多企业因为业务需要,就忍气吞声,而且打12345投诉都不能解决。”

还有企业向记者反映,物业称所在楼层宽带端口不够,需要从楼上接下来,一个端口费就要2000多元;但是这一层其实有端口,有可能只是借口额外收费。

顽疾难治:宽带接入猫腻多

2018年12月,工业和信息化部表示,将在全国范围内开展为期一年的商务楼宇宽带垄断专项整治工作,要求基础电信企业等不得与房地产开发企业、物业管理公司等达成任何形式排他性协议或约定,保障各企业平等接入、用户自由选择的权利。

整治之后,为何宽带垄断问题仍然难以根治?

“所有的宽带线路进入企业用户都要通过楼宇的管道,物业只要不愿意让一家服务商进入楼宇,可以用若干种方法来设置障碍。”长期关注该问题的北京雷腾律师事务所律师滕立章说。

——建设初期就签订排他协议。在石家庄,部分写字楼建设方在建设初期就选定一家电信运营商作为独家合作伙伴参与写字楼电信基础设施建设,签订排他协议。石家庄市金石工业园内有200多家企业,其中一家网络公司作为联通代理商垄断了园区内的宽带业务,想要办理其他运营商的宽带比较困难。

——物业巧立名目向网络接入服务商、企业用户收取费用。比如,有的物业会向网络接入服务商收取入场费、弱电管井占用费、施工监管费等;有的物业在新的企业用户入驻时,以通信网络不全为由,让该企业用户重新“走”一遍线路,并且指定相关公司施工,收取一笔施工费用。

——验收以及后续环节监管不到位。一些建筑项目竣工时,主管部门验收时并未对宽带接入问题进行严格检查,对宽带接入中的违规行为查处力度不大。

“对于宽带接入问题,多地通信管理部门及住房建设管理部门作为监管方都发布了规范性文件。上述这些做法违反了宽带接入的相关管理规定,未能保障各企业平等接入、用户自由选择的权利。”滕立章说。

如何解决“卡脖子”问题?

“受疫情影响,我们生存压力很大,一些业务没法顺利开展。不希望高额的宽带费用成为压垮我们的最后一根稻草。”润江慧谷大厦一家企业负责人呼吁,希望有多家可供