

刚需入市

## 5月楼市成交创调控后新高

海口等城市成交同比增幅超100%

本报讯 据上海证券报报道,刚需入市之下,5月北京新房成交量恢复到调控前水平,而全国54个典型城市累计成交已创2011年初新一轮调控以来的月度新高。28日,记者多方采访后获悉,楼市在5月已经基本稳定,但限购等调控红线政策执行力仍很强大,加之住宅库存依然偏大,楼市不存在大幅反弹的基础。

28日,中国指数研究院发布的最新报告显示,上周全国楼市成交延续上涨趋势。统计数据显示,上周逾6成城市楼市成交周均同比皆有上升。

据统计,上周被监测的40个城市中,25个城市同比上升,10个城市同比涨幅超过50%。且苏州、厦门、温州、海口同比增幅都在100%以上。其中,苏州涨幅最大,达

241.77%,温州、海口涨幅亦超过200%。不仅仅是上周,整体来看,5月份市场也呈现红火之势。据中原地产统计,截至目前,5月份全国54个典型城市累计成交已近20万套,创2011年初新一轮调控以来的月度新高。其中北京在截至5月26日时,新房成交量已创16个月以来的新高,恢复到调控前的基础。

“调控一年多来,部分刚需开始进入市场,从全国主要城市成交量来看,最近两个月,成交量均接近或超过限购后的最好成交量。”北京中原地产张大伟说。

据中原地产分析,信贷及调控政策的微调使得购房者对市场的预判出现变化,还期待房价大跌的购房者数量明显减少,观望情绪降低,刚需入市的积极性明显提高。

## 国内九大快递企业升级服务

海口三亚快递3天内送达

本报海口5月29日讯 (记者高虹)价格或许已不是吸引消费者的唯一法宝,物流是否快速才能留住用户。28日,阿里巴巴集团旗下B2C平台天猫与国内九大快递公司达成战略合作,将针对天猫平台定制多项专属服务,包括即日起开通超过5000多条城市间线路的“次日达”与“1—3日限时达”服务。其中,海口、三亚也在首批覆盖城市中。

上述公司包括邮政EMS、顺丰、申通、圆通、中通、韵达、宅急送、百世汇通、海航蓝天,基本上全面涵盖了国内物流的一线阵营。其中,邮政EMS为天猫商家、消费者定制推出次日送达服务,覆盖全国73个主要城市、1400多条线路。九大快递公司承诺,在相应城市1天—3天内送达,如果出现延期送达,消费者可以获得时效未履行的快递

费赔偿5元—10元;同时各公司各线路均按照之前标准,快递价格均不会由此上涨。

如果快递公司未按承诺时效准时送达,消费者可以将物流信息反馈给商家,由商家进入物流订单页面发起投诉,如货物丢失包裹少件,货物破损、延时取件、配送延迟等情况发生,快递公司将按照赔付标准进行赔偿。此外,快递公司还给予专属VIP查件服务,建立快速的宣传通道,由专属客服主动推送异常信息,改善消费者遭遇“疑难件”时的感受度。未来,还将陆续开通快捷货到付款,晚间配送、预约时间、上门退换货,消费者自提等服务。

业内人士认为,此前网购平台每逢大型活动,物流总会遇到“爆仓”,九大快递企业升级服务,正是电商从重视价格因素到发力物流服务的信号。

治理银行误导销售需多管齐下  
■ 陈岚桦  
山西省太原市市民何先生向记者反映,前不久,他在太原市邮政储蓄银行购买了一款短期理财产品,过了期限去取本金及收益时,却被告知未到期不能取。何先生回家细看理财产品协议书,竟然发现没有注明期限或天数。当地银监局调查后认定,当地邮政储蓄银行存在违规行为。(5月28日《中国消费者报》)

近年来,有关银行过度销售理财产品的负面消息不绝于耳。不是储户到银行办理转存时“存单”变成“保单”,就是一些客户经理夸大理财产品收益,导致客户本金亏损。而最近,山西竟然又出现了理财产品“短期”变“长期”的消息。行业之乱可见一斑。

据报道,原先销售方在销售银行理财产品时,都要根据客户的风险承受能力做测试,并让客户亲笔签字注明“本人已经阅读本产品协议书的全部条款,充分了解并知悉本产品的风险,愿意承担有关风险”。此举原本是让客户提高风险防范意识。但山西太原当地邮储银行居然将这类风险提示事先抄好,只要客户签字就行。如此做就是回避

了对客户的风险提示,也是客户在销售中容易受到误导的一个重要原因。

不仅如此,客户在柜台办理存取款业

务时,也常常受到以高收益为诱饵的“忽悠”。

由于消费者本身不具备专业的金融理

财知识,销售人员具有极大的信息优势,极

有可能故意隐藏信息或不充分披露信息。

在产生纠纷后,由于取证困难,消费者维权

很难成功。

笔者认为,客户在银行遭受误导销售,

除了风险防范意识不足,这与行业监管中

出现的盲区有很大关系。尽管有认定嫌疑,

但苦无认定证据。因此,不仅监管要加大对

误导销售的打击,加大技术手段对误导销售

的监控也同样不可忽视。例如,山西省银

监局要求有条件的银行对销售理财产品的

全程进行录音录像,这样可以防止银行违

规,同时也保护了消费者的权益,此举不失为

亡羊补牢的举措。

笔者认为,客户在银行遭受误导销售,

除了风险防范意识不足,这与行业监管中

出现的盲区有很大关系。尽管有认定嫌疑,

但苦无认定证据。因此,不仅监管要加大对

误导销售的打击,加大技术手段对误导销售

的监控也同样不可忽视。例如,山西省银

监局要求有条件的银行对销售理财产品的

全程进行录音录像,这样可以防止银行违

规,同时也保护了消费者的权益,此举不失为

亡羊补牢的举措。

笔者认为,客户在银行遭受误导销售,

除了风险防范意识不足,这与行业监管中

出现的盲区有很大关系。尽管有认定嫌疑,

但苦无认定证据。因此,不仅监管要加大对

误导销售的打击,加大技术手段对误导销售

的监控也同样不可忽视。例如,山西省银

监局要求有条件的银行对销售理财产品的

全程进行录音录像,这样可以防止银行违

规,同时也保护了消费者的权益,此举不失为

亡羊补牢的举措。

笔者认为,客户在银行遭受误导销售,

除了风险防范意识不足,这与行业监管中

出现的盲区有很大关系。尽管有认定嫌疑,

但苦无认定证据。因此,不仅监管要加大对

误导销售的打击,加大技术手段对误导销售

的监控也同样不可忽视。例如,山西省银

监局要求有条件的银行对销售理财产品的

全程进行录音录像,这样可以防止银行违

规,同时也保护了消费者的权益,此举不失为

亡羊补牢的举措。

笔者认为,客户在银行遭受误导销售,

除了风险防范意识不足,这与行业监管中

出现的盲区有很大关系。尽管有认定嫌疑,

但苦无认定证据。因此,不仅监管要加大对

误导销售的打击,加大技术手段对误导销售

的监控也同样不可忽视。例如,山西省银

监局要求有条件的银行对销售理财产品的

全程进行录音录像,这样可以防止银行违

规,同时也保护了消费者的权益,此举不失为

亡羊补牢的举措。

笔者认为,客户在银行遭受误导销售,

除了风险防范意识不足,这与行业监管中

出现的盲区有很大关系。尽管有认定嫌疑,

但苦无认定证据。因此,不仅监管要加大对

误导销售的打击,加大技术手段对误导销售

的监控也同样不可忽视。例如,山西省银

监局要求有条件的银行对销售理财产品的

全程进行录音录像,这样可以防止银行违

规,同时也保护了消费者的权益,此举不失为

亡羊补牢的举措。

笔者认为,客户在银行遭受误导销售,

除了风险防范意识不足,这与行业监管中

出现的盲区有很大关系。尽管有认定嫌疑,

但苦无认定证据。因此,不仅监管要加大对

误导销售的打击,加大技术手段对误导销售

的监控也同样不可忽视。例如,山西省银

监局要求有条件的银行对销售理财产品的

全程进行录音录像,这样可以防止银行违

规,同时也保护了消费者的权益,此举不失为

亡羊补牢的举措。

笔者认为,客户在银行遭受误导销售,

除了风险防范意识不足,这与行业监管中

出现的盲区有很大关系。尽管有认定嫌疑,

但苦无认定证据。因此,不仅监管要加大对

误导销售的打击,加大技术手段对误导销售

的监控也同样不可忽视。例如,山西省银

监局要求有条件的银行对销售理财产品的

全程进行录音录像,这样可以防止银行违

规,同时也保护了消费者的权益,此举不失为

亡羊补牢的举措。

笔者认为,客户在银行遭受误导销售,

除了风险防范意识不足,这与行业监管中

出现的盲区有很大关系。尽管有认定嫌疑,

但苦无认定证据。因此,不仅监管要加大对

误导销售的打击,加大技术手段对误导销售

的监控也同样不可忽视。例如,山西省银

监局要求有条件的银行对销售理财产品的

全程进行录音录像,这样可以防止银行违

规,同时也保护了消费者的权益,此举不失为

亡羊补牢的举措。

笔者认为,客户在银行遭受误导销售,

除了风险防范意识不足,这与行业监管中

出现的盲区有很大关系。尽管有认定嫌疑,

但苦无认定证据。因此,不仅监管要加大对

误导销售的打击,加大技术手段对误导销售

的监控也同样不可忽视。例如,山西省银

监局要求有条件的银行对销售理财产品的

全程进行录音录像,这样可以防止银行违

规,同时也保护了消费者的权益,此举不失为

亡羊补牢的举措。

笔者认为,客户在银行遭受误导销售,

除了风险防范意识不足,这与行业监管中

出现的盲区有很大关系。尽管有认定嫌疑,

但苦无认定证据。因此,不仅监管要加大对

误导销售的打击,加大技术手段对误导销售

的监控也同样不可忽视。例如,山西省银

监局要求有条件的银行对销售理财产品的

全程进行录音录像,这样可以防止银行违

规,同时也保护了消费者的权益,此举不失为

亡羊补牢的举措。

笔者认为,客户在银行遭受误导销售,

除了风险防范意识不足,这与行业监管中

出现的盲区有很大关系。尽管有认定嫌疑,

但苦无认定证据。因此,不仅监管要加大对

误导销售的打击,加大技术手段对误导销售

的监控也同样不可忽视。例如,山西省银

监局要求有条件的银行对销售理财产品的

全程进行录音录像,这样可以防止银行违

规,同时也保护了消费者的权益,此举不失为

亡羊补牢的举措。

笔者认为,客户在银行遭受误导销售,

除了风险防范意识不足,这与行业监管中

出现的盲区有很大关系。尽管有认定嫌疑,

但苦