

## 消费提醒

“双12”购物  
警惕“价格魔术”

随着“双12”购物节临近,各大电商平台促销活动密集上线。12月5日,中国消费者协会与中国市场监督管理总局联合发布消费提示,呼吁消费者理性参与。然而,在折扣狂欢的背后,一系列由来已久的“价格戏法”与精细化营销陷阱再次悄然浮现。

## “价格魔术”盛行

近期,多位消费者反映遭遇“假降价、真涨价”的套路。消费者白女士反映,某品牌羽绒服在促销前悄然提价800元,再打出“五折”优惠,实际售价反而高于平时。李女士也遭遇类似情况,其关注的一款小家电售价从450元涨至899元,再以“限时优惠”降至499元,看似大力促销,实则贵于往常。

据全国消协组织对近年来投诉的分析,“双11”“双12”期间价格纠纷常年位居前列,其中“虚构原价”“虚假优惠折价”等问题尤为突出。

## 复杂规则与“杀熟”

除了直接的价格误导,复杂的促销规则成为新的“隐形门槛”。不少消费者为凑够“满减”优惠,不得不购买非必需商品,最终并未节省多少支出,反而耗费大量精力。同时,“大数据杀熟”现象依然隐蔽存在。消费者张先生发现,同一平台同一酒店房型,不同账号显示价格相差百余元。这种基于用户画像、消费记录等数据的差异化定价,已成为平台提升利润的精细化工具,却也直接侵害了消费者公平交易权。业内人士提醒,消费者在结账前应切换账号,对比不同平台价格,这是现阶段最有效的方式。

## 监管趋严与理性消费

面对乱象,监管层面持续发力。近年来,市场监管部门依据相关规定,多次对“先涨后降”“虚假宣传”“大数据杀熟”等行为进行查处与规范。

消费者自身亦需提升辨别力与维权意识。中消协提示,消费者在购物前应提前关注商品价格走势;对“全网最低”“史上首发”等宣传保持警惕;务必保存好促销承诺、订单信息等电子凭证,以便维权。收到商品后应及时查验,遇问题先与商家或平台协商,必要时可通过全国消协智慧315平台投诉。(冬梅)

近日,市民张女士打开手机银行APP查看理财账户时,惊讶地发现,自己持有两年多的一只“稳健型”基金,风险等级竟从“R2中低风险”变成了“R3中风险”。而她的经历并非个例。近日,不少投资者都发现,自己持有的部分基金产品风险等级被银行“悄悄”上调,原先的“中低风险”变成了“中风险”甚至“中高风险”。

专家表示,多家银行陆续上调代销基金风险等级,主要源于监管趋严与市场环境变化的双重驱动。如果基金风险等级调整后,超出了客户风险承受能力,客户可自行决定是否赎回。

## 您持有的基金“变脸”了吗?

本报记者 李冬梅

## 为何集中调整?

记者了解到,今年下半年以来,包括建设银行、邮储银行、民生银行、农业银行、中信银行在内的多家商业银行,已陆续对代销的部分基金产品进行了风险等级的上调,而且各银行调整主要涉及债券型与混合型基金。以建行为例,其近期调整的87只代销基金中,有32只产品风险等级由“R2中低风险”调整为“R3中风险”,55只由“R3中风险”调整为“R4中高风险”。

多家银行此举背后有何原因?我市某银行经理解释,这主要受双重因素驱动:一是金融监管对产品风险评级的准确性要求不断提高;二是近年来债券市场波动加剧,部分基金的实际风险特征发生了变化。“动态调整是为了更真实地反映产

品风险,保护投资者权益。短期内可能促使部分投资者重新评估持仓,但长期看有利于市场健康发展。”该经理表示。

## 投资者该如何应对?

面对这一变化,投资者该如何应对?银行工作人员表示,如果相关基金调整后的风险等级超出了客户风险承受能力,客户有权决定是否继续持有或赎回。

同时,业内专家建议,普通投资者应理性看待这一变化,主动应对风险、优化资产配置:1.重新“认识”自己。投资者应重新做一次风险测评,避免为追求收益而高估自己,确保所选产品与自身真实风险等级相匹配。2.检视“持仓”清单。立即核对自己持有基金的最新风险

等级。若发现原有产品风险已超出自身风险承受范围,应理性考虑,切勿因过往业绩盲目持有。3.读懂“产品”本身。不要只看风险等级。投资者务必仔细阅读基金合同、产品说明书等材料,重点关注投资范围、历史最大回撤、业绩比较基准等关键信息。4.牢记“分散”原则。避免将所有资金集中于单一类型产品,通过资产配置分散风险。5.坚持“长期”理念。市场短期波动和评级调整不应成为频繁交易的理由。对于符合自身长期理财目标的优质产品,建议保持耐心,避免因短期调级影响长期布局。

业内专家普遍认为,基金风险等级动态调整将更趋常态化。投资者应逐步适应“净值化”时代,增强风险意识,通过理性配置与长期持有,实现财富的稳健增长。



## 建行大同分行:线上线下一齐发力 金融服务更暖心

近年来,建行大同分行围绕市民日常金融需求,持续推进线上线下一体化服务体系,有效提升服务效率与客户体验,赢得市民广泛好评。

在线上服务方面,该行推出快捷服务专区,客户通过大堂平板或扫码即可完成查询、预约等业务,有效实现柜面业务分

流,大幅减少排队时间。释放的人力资源充实到一线服务窗口,形成“线上分流、线下增效”的良性循环。线下服务方面,截至10月底,大同分行38家网点已完成叫号机系统轻量化改造,并推行“线上取号为主、线下取号为辅、人工取号为补充”的服务模式,既顺应数字化趋势,又照顾老年客户等

特殊群体的使用习惯。值得一提的是,该行坚持“客户自愿”原则,绝不强制客户扫码取号,在数字化转型中彰显“金融”温度。

下一步,建行大同分行将继续优化服务流程,以更优质、便捷、暖心的金融服务,满足市民多元化需求,为地方金融高质量发展注入新动能。(芳菲 王雅楠)

## 建行铁道支行:火眼金睛识诈骗 守护老人“钱袋子”

近日,建行铁道支行工作人员凭借高度警觉和专业素养,成功拦截一起电信诈骗,为一名老年客户避免了20万元的经济损失,赢得客户由衷感谢。

当天,年近七旬的王阿姨匆忙来到网点,执意要提前支取一张即将到期的20万元定期存单。柜员小张发现提前支取会损失不少利息,便主动提醒。交

流中,王阿姨情绪激动,只说“有急用”,小张警觉起来,立即向内厅李经理报告。

李经理将王阿姨请到贵宾室耐心沟通,得知王阿姨接到自称“公安”的电话,称其“涉嫌洗钱”,必须将钱转入“安全账户”配合调查。李经理一听便判断此为典型的诈骗套路,便一边安抚老人,一边讲解常见

骗术,并建议她与家人核实。通过视频通话,王阿姨才恍然大悟,意识到自己险些上当。次日,王阿姨在女儿陪同下再次来到支行,办理了续存业务,并对银行工作人员表示感谢。

此次事件充分体现了银行业以客户为中心的服务理念,也展现出金融服务中的温度与责任担当。(芳菲 张超)

## 建行大庆路支行:上门办卡解民忧 金融服务零距离

近日,建行大庆路支行开展了一次特殊的上门服务,将柜台“搬”到客户家中,为一位年逾八旬、行动不便的老人办理银行卡,以暖心举措生动诠释了“金融为民”的服务宗旨。

一个清晨,该行接到市民张先生的求助电话,称其母亲行动不便,急需办理银行

卡领取相关补贴,希望银行能提供帮助。该支行迅速响应,立即安排工作人员上门服务。办理过程中,员工半蹲协助老人完成人脸识别,耐心引导、细致核对,确保业务办理严谨合规。“真是太感谢你们了,专门跑一趟解决了我们家的大问题!”老人握着工作人员的手连连致谢。此次服务不仅

切实解决了老年客户的金融需求,也体现了银行“客户至上,注重细节”的服务宗旨。

建行大庆路支行通过实际行动推动金融服务向基层延伸,打通“最后一公里”,用专业与温暖诠释国有大行的社会责任与担当,让金融服务真正实现零距离。(芳菲 柳晓峰 王雅楠)

## 金融热线

我的理财我做主

欢迎您来信或微信

18635299919

生活中,您不可避免地会到银行、保险公司、证券公司等金融机构办理业务。那么,您是满意而归?还是扫兴而去?如果您在金融机构中办理业务时遭遇侵权,或涉及服务缺陷,或落入诱导陷阱,或碰到霸王条款等情况,都可以向本刊反映。亦或,您对这些金融单位有什么意见或建议,也请您告诉我们。我们将弘扬行业之正气,砭行业之时弊,将您的声音传递给相关单位和部门,并诉诸报端……

您可以发短信或打电话至18635299919,也可将邮件发至dtrbj-zk1@163.com。