

去年省消协为消费者挽回经济损失1661.6万元 老年养生保健成为新的投诉热点

本报讯(记者 李丽君) 昨日上午,河南省消费者协会召开消费维权新闻通报会。2018年,省消协组织共受理消费者投诉12544件,解决11261件,投诉解决率89.77%,涉案金额1621.4万元,为消费者挽回经济损失1661.6万元。

服装居商品类投诉首位

据省消协组织受理投诉情况统计,在商品大类投诉中,投诉量居前十位的分别为:服装、鞋类产品、通讯类产品、汽车及零部件、厨房电器类产品、装修建材、摩托车助力车及零部件、空调调节产品、首饰、家具。

在服务明细投诉中,投诉量居前十位的分别为:移动电话服务、健身服务、美容美发服务、摄影及照片冲洗加工服务、网络接入服务、公用事业服务、餐饮服务、住宿服务、社会服务、洗涤染色服务。

要避免掉入预付式消费的坑

预付卡消费是指消费者将一定数额的金钱预付给商家,换取存储或者代表一定金额的权利凭证,并以此作为以后交易的支付方式。由于发卡商家诚信缺失,许多消费者手上的预付卡一度变成了“糟心卡”,由此引发了大量的消费纠纷。

目前,预付卡消费领域存在的主要问题有:

一是经营者诚信缺失,部分经营者利用其变相融资、集资、诈骗甚至跑路;二是在服务过程中,服务与宣传不符,服务缩水;三是经营者利用不合理格式条款限制预付卡使用期限,甚至排除消费者退卡权利;四是更换经营者,新经营者单方宣告预付卡作废,余款不返还,而消费者又找不到原来的经营者。

省消协提醒消费者在选择此类消费形式时,要仔细考察经营者的市场信誉和经营状况,不要一味轻信广告,以免上当受骗。在办理预付式消费卡时,要弄清自己是否真的长期需要此类服务,要按照自己的实际需要量来购买预付消费卡,不要贪便宜大量购买,以避免承担过多风险。同时对预付消费卡的使用范围、期限、功能、退款条件等细节要了解清楚,最好签订书面合同,在合同中详细了解卡的有效期限、违约责任等相关条款。



针对老年人消费服务成投诉热点

养老服务、老年养生保健等针对老年消费者的特有服务开始成为新的投诉热点。

一些不法经营者通过送鸡蛋、面条、鞋帽等小物品,利用老人贪图小便宜心理,获取其联系方式,狂打电话,说服老人购买产品或参加洗脑活动;或用免费旅游利诱老人长期消费或高额消费;或扮成专家谎称传播知识,开培训班,给老人洗脑,以涉嫌不法“会销”方式引诱消费。

消协提醒广大消费者,若发现自身权益受到侵害,应及时到当地消费者协会投诉或向食品药品监督管理部门进行申诉、举报。

郑州市不动产登记中心举行座谈会 优化不动产登记流程 助推企业实现“开门红”

本报讯(记者 李丽君) 为了进一步优化不动产登记流程,助推企业实现“开门红”,昨日上午,郑州市不动产登记中心、河南省房地产业商会、地产界部分企业三方座谈会在我市举行。河南省房地产业商会、郑州市自然资源和规划局、郑州市不动产登记中心、部分企业代表参加会议。

会上,郑州市不动产登记中心相关负责人介绍了不动产统一登记以来,该中心推出的一系列便民惠企措施、与地产界在业务办理协作方面的基本情况,以及如何加强与地产界配合进一步优化登记流程的实施意见、助推企业发展的具体措施。

在互动交流中,各企业代表就办事流程优化方案提出意见、建议,对共性问题向相关业务科室负责人进行咨询、交流。

郑州市自然资源和规划局主管不动产登记工作的相关负责人就进一步优化营商环境,助推企业高质量发展方面指出:一要高质量实现信息互通共享,打破“信息孤岛”。二要推进“互联网+不动产登记”,优化流程集成服务、拓宽“电子证”使用范围。三要坚持需求导向、问题导向、目标导向相结合,共同努力,助推企业实现“开门红”。

河南省消协发布物业管理服务报告

停车管理满意度最低

本报讯(记者 李丽君) 你对物业公司的服务满意吗?为全面了解河南省物业管理服务的总体现状,保护广大业主(消费者)的合法权益,为政府相关部门提供政策决策、建议,河南省消费者协会委托专业机构在全省范围内开展了住宅小区物业管理服务消费者问卷调查,并于日前发布《河南省商品住宅小区物业管理服务调查分析报告》。

车辆停放管理服务满意度最低

调查结果显示,2018年河南省物业基础物业管理服务满意度得分为69.2分,整体处于较低水平。具体到各类基础服务层面,小区秩序维护服务(如安保、巡逻等)满意度评价得分最高,为72.3分;得分最低的是车辆停放管理服务,仅为61.9分。

调查结果显示,车辆停放管理混乱问题已成为河南省物业管理服务中的最突出的问题,42.7%的业主表示物业公司对车辆停放的管理较差。

业委会有助于提升物业服务水平

调查结果显示,仅有39.1%的业主明确表示所在小区成立了业主委员会,不到所有受访者的四成;有28.2%的业主明确表示未成立业主委员会,同时32.7%的业主表示不清楚自己所在的小区是否成立了业主委员会。

从服务水平评价来看,成立业主委员会小区的业主对基础物业服务满意度得分为72.4分,远高于没有成立业主委员会小区的61.8分。由此可见,通过业主委员会加强与物业公司的沟通可以在基础物业服务水平提升方面发挥积极作用。

物业收益公示差侵害业主知情权

从调查结果看,近六成(58.7%)业主明确表示物业公司未对收益信息进行公示。业主对各项公示信息的知晓率整体偏低,既不能保障业主的知情权,也削弱了业主和业主委员会对物业公司的监督能力。



诺亚控股发布2018年年报: 筹谋向远优化经营 承担责任创造价值

日前,诺亚控股集团发布2018年全年业绩报告。数据显示,2018年全年,集团实现销售净收入32.9亿元,同比增长16.4%;非GAAP净利润首次突破10亿大关,达到10.1亿元,同比增长20.7%。诺亚财富创始人、董事局主席兼CEO汪静波表示:“诺亚在过去13年中积累的资产配置、专业投资和对高净值客户的综合服务能力,正在这一轮行业大浪淘沙的过程中,逐渐体现出价值。”倪子 张俊

核心业务表现不俗

2018年对投资者而言,是挑战巨大的一年。但在汪静波看来,市场风险充分暴露的同时,也在孕育新机会。“落后产能加速出清的过程中,我们看到各行各业的市场份额正在向头部机构持续聚拢。”

在财富管理板块,2018年诺亚财富注册客户数同比增长39.3%,达到26万,累积资产配置规模则突破6000亿大关。值得一提的是,诺亚客户结构中,超高净值的大客户数和资产占比也越来越高:诺亚客户等级最高的“黑卡”客户,去年数量增加了30%。

在资产管理板块,歌斐资产的存量资产管理规模达到了1692亿,同比增长14.1%。稳健的收益和更低的回撤,使得歌斐基金受到了机构投资者的青睐。

超高净值人群业务同比大增

作为独立财富管理行业的领军者,诺亚早在2012年就开始布局家族财富管理,通过投资、财税架构为家族客户提供定制化服务。

在过去税务环境动荡的一年里,诺亚家族团队组织并参与了十几场“黑卡专家分享会”和“超级面对面”小型活动。无论是去年的CSR政策,还是今年初的美国税改、中国个人所得税税改方案,政策一经落

地,诺亚家族税务专家都会第一时间为黑卡客户解读税改对投资的影响,同时也为近千名理财师解答税务热点。

在家族资产管理端,歌斐首创行业内全球全资产配置的全权委托基金,满足不同风险偏好的家族客户需求。2018年10月底,诺亚澳洲携手澳洲六大顶级家族办公室,推动成立“中澳家族办公室联盟”,为两国华人家族在财富传承和资产配置上带来更多的合作可能。

持续推进升级理财师和投资者教育

在提升理财师专业技能方面,诺亚全年组织超过200场线下理财师培训,参与人数超过1500人次。线上学习方面,集团内部学习APP“诺亚大学”线上课程达到2700多个,理财师全年人均学习达到47.5小时;在精英理财师培养方面,诺亚财富持续发起国内+海外精英理财师双峰会,联合上海财经大学开展“诺亚私人银行家”3年培训项目等活动,为行业人才金字塔添砖加瓦。

展望2019年,前途压力依然很大。但诺亚的核心团队对于建立全流程、全风险、全产品的综合性风险管理体系有了更清晰的共识,集团合规和风控能力也进一步在实践中得到加强。

诺安鼎利混合基金正在发行

日前,可转债市场行情火爆,目前已在A股交易的118只可转债,2019年以来全线上涨,甚至带动新发可转债创下发行规模新高。诺安基金表示,转债具有“跟涨不跟跌”的特征,尤其适合当下市场中布局。诺安鼎利混合基金现已

发行,2月25日至3月22日在工行等各银行、券商和诺安基金网上直销平台均有售。该基金力求把握转债的投资机会,帮助投资者享受债市收益的同时,在转股标的上涨时获取转股后的超额收益。

