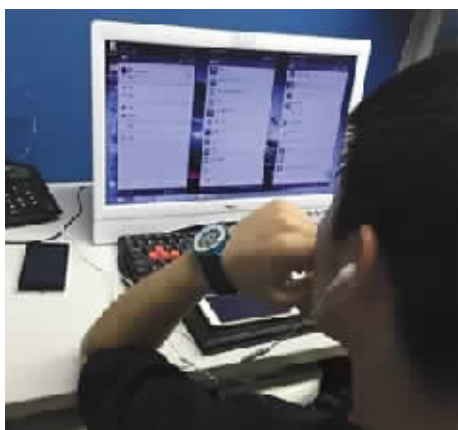


“美女”微信聊股票，不是艳遇是圈钱 记者卧底揭“荐股术”

不少投资者反映经常接到推荐买股票的电话，这些荐股机构靠谱吗？他们的操作是否合法？记者7月下旬通过应聘的方式进入位于北京化信大厦A座4层的巨丰投顾第五事业部，并以业务员等身份参与该公司电话销售、微信营销、股票咨询等工作。



业务员通过汇通软件登录三个微信账号。



7月底的一次晨会，一位巨丰投顾“分析师助理”在向业务员讲解股市知识。



巨丰投顾第五事业部化信大厦4层办公区域。

无证“分析师”荐股

拿着“本科学历”、“对股票略有了解”的简历，并没有任何证券从业资格和经验的记者，通过了该公司分析师助理的面试。次日，没有经过培训，记者便被安排到新单一部“试岗”，一些业务员和潜在客户聊天遇到咨询股票的时候，便会拉着记者去分析，或者让记者通过微信直接回复。

平时，业务员遇到投资者对个股的疑问，便会放到工作群内请求分析师助理进行分析。而简单分析后，分析师助理一般会提出持有或买卖的建议。记者在与其中两位分析师助理的交流中得知，他们也都无证券从业资格。

8月16日，巨丰投顾北京分公司市场部负责人江勇向记者称，三位分析师助理是新员工，刚入职不到两个月，目前不具备证券业相关从业资格或者证书。程海金也是刚来两个月，是第五事业部的业务总监，没有证券从业的资质。

业务员：工资三千，主要靠提成

工作3个月左右的员工甄星告诉记者，自己6月份只拿到了基本工资3000元，这也意味着他当月并未开单。当记者询问没有开单是因为股票知识还是营销技巧有欠缺时，他表示“都有点儿”。

实际上，除了基本工资，业务员的收入主要靠业绩提成。据记者了解，普通业务员完成一单可提成10%，比如单子金额为680元，那么单笔可获得68元的个人提成。而如有上拽组成员参与，6800元以上的单子提成四六分，也就是上拽组成员可分享40%的提成。据程海金介绍，总监可提成15%-20%。

程海金曾公开表示，上拽组、管理层百分百能赚到钱，而业务员能不能赚到钱就看个人能力了。

律师：从事证券咨询需有从业资格

岳成律师事务所律师周伟表示，证监会明确规定荐股属于证券投资咨询业务，要做这个业务就必须具有证券投资咨询的资格。他认为，上述巨丰投顾总监和分析师助理所做的都是证券投资咨询的业务。

实际上，证监会公布的《证券、期货投资咨询管理暂行办法》曾对证券投资咨询人员设出门槛。其中，从事证券、期货投资咨询业务的人员，必须取得证券、期货投资咨询从业资格并加入一家有从业资格的证券、期货投资咨询机构后，方可从事证券、期货投资咨询业务。

对于股民跟着建议操作买卖股票出现亏损如何办，北京盈科(上海)律师事务所律师李贺认为，要看有没有签订具体的协议，根据协议来操作。 ■来源：新京报

业务员揽客有招数

【招数1】男业务员以美女头像微信“加人”聊天

化信大厦A座4层新单一部的30多个工位上，每天都会时不时地传出业务员与客户电话攀谈的话语。在新员工入职培训中，培训人员称，公司有电话和微信两种营销模式。

除了打电话，用微信开发新客户也是每个业务员的主要任务。记者在公司看到，许

多男业务员都是以女生账号与客户进行沟通。新单一部的主管方刚表示，公司发给他的账号就是女生，而女生的优势是“好聊客户”。为了不“穿帮”，有些业务员也会准备一个女生的名字，以应付客户随时可能提出的疑问。

【招数2】朋友圈发软文+图片吸引客户

巨丰投顾主卖的五款产品根据服务期限、面向客户及服务内容设定了不同的价位，最低3个月680元、最高一年168000元。

微信添加客户第一步完成后，朋友圈成了营销的阵地。

“8月，加入牛股观战群的股民朋友们，恭喜你们可以免费得到一套App股票资讯，祝你们在2016最后5个月，有一个不错的收益！”将这段话和一张群截图发到部门微信群后，新单一部上拽组的陈敦(化名)告知业务员将其发至朋友圈，“一个图，一段话”。

【招数3】包装出“股神”办直播吸引付费

将草根股民打造成明星老师，拉群开视频直播吸引投资者，可免费先试看，最终不付费将被踢出群。

打造“股神老师”办网络直播，也成为巨丰投顾第五事业部引导潜在客户付费的方式。

【招数4】伪造交割单号称带客户拉升股价获利

自称带领客户拉升股票获利，实际这类股票大多头天晚上有利好消息。

“早盘强力拉升股”也是该公司向客户表明实力进而引导推销产品的一种方式。身为总监的程海金在和几位业务员的一次聊天中表示，这种类型的股票都是头天晚上有消息或者公告，然后第二天必涨，并非真的带领客户建仓拉升。

“我推高开低走的票，一推一个准。消息需要刺激、拉升，庄家出货，散户接盘。”据程海金透露，群里每天早上发的交割单也是假的，“都是经过计算一下，然后P个图”。



关注三湘都市报微信看E报。