



近年来,借着移动互联网和社交网络的东风,微商的概念迅速崛起,并且发展出多种新型的商业模式,向传统电子商务发起了挑战。

不过,微商在发展中也遇到了不容忽视的挑战,部分微商销售的产品在质量水平、售后服务上得不到保障,甚至出现一些故意坑害消费者的“黑微商”。

消协:微商行业缺乏成熟监管,消费者要谨慎下单

朋友圈「杀熟经济」成普遍

■ 本报记者 何玉凤

延伸阅读

保单贷款悄然升温

提醒:按时还款,避免逾期

手头吃紧,急需用钱怎么办?遇到这样的问题,大多数人都会想到去银行贷款,但家住城中村的个体户王先生却没选择到银行办理。事情是这样的,年初王先生急需一笔现金周转,但银行贷款收紧,审批的时间也较长,远水解不了近渴。着急之际,王先生突然想起自己手中的几张保单,也听朋友说起过可以用保单贷款的事,便立即去了保险公司,很快就用保单质押出了一笔现金。

保单也能贷款吗?答案是肯定的。据中国人寿西昌分公司客户经理秦光秀介绍,随着保险业务的不断开拓,保险服务范围也在不断地扩大,保险的金融服务功能逐渐增多。保单已不再是单一的保险保障功能,还能为客户提供资金临时周转的问题,保单贷款如今已经成为一项非常轻松便捷的资金服务。

“用保单质押贷款,一方面客户可以非常迅速地得到贷款,另一方面,客户在贷款期间仍然可以享受保单保障,其分红、结息以及投联账户的变动也都不受影响。”秦光秀告诉记者,目前保单贷款的渠道多样,最传统的是客户亲临客服柜面办理,最轻松便捷的是通过手机APP或者登陆保险公司官网操作保单贷款服务。

对于贷款期限,秦光秀说,一般规定每6个月结一次息,投保人可以选择延长贷款期限,但是期满后当天保险公司会将利息计入贷款本金中,再按当时的贷款利率重新计息。

虽然保单贷款简单易操作,但秦光秀提醒投资者,到保险公司申请贷款的确只是权宜之计,不可做长久打算,更不可逾期不还。因为一旦投保人未偿还的累计本息达到保单现金价值,保险合同就将终止。对投保人而言,损失的不仅仅是金钱,更重要的是失去了作为理财规划中起基础保障作用的保险保障。事后即使有资金重新购买保险,也会因年龄增大而使保费变贵,这相当不划算,甚至可能因为信用缺失而丧失与保险公司再签相关合同的资质。

因此,到保险公司贷款虽然方便快捷,但更应注意避免逾期还款,投保人在贷款时也应关注各家公司对利率以及续期的不同规定。

本报记者 何玉凤

现象:朋友圈微商泛滥

细心的市民不难发现,刷微信朋友圈时,总有微商时不时发一些买家反馈的照片,代理商以及其本人的销售记录,还时不时甩出一些口号,“一天挣几千元,做好了可以月收入10多万元,半年就能买奔驰,一年时间全款买房……”

记者粗略统计了下,自己朋友圈228个人,做微商的达到了34人,产品涵盖了食物、衣物、化妆品、家居用品、保健品等等。并且这些微商从业者有一个共性——刷屏,几乎每个微商每天都会不定时发出

广告,并且刷屏。

“我有300多名微信好友,做微商的就有20多人。他们天天在朋友圈里发广告,真是不堪其扰。这些微商很多都是熟人,又不好意思删好友,只好把他们的朋友圈屏蔽掉。”市民王婧说。

90后姑娘小于告诉记者,微商最让她反感的还不是商品质量不好,而是很多微商好友“暴力刷屏”。当她刷新朋友圈想看好友动态时,总会扑面而来满屏幕的卖货信息,只能选择屏蔽。

探究:微商真的神乎其神吗?

家住川兴镇的晓晓2014年开始接触微商,到现在已经快4个年头了。她告诉记者自己每天做的事就是在QQ空间、微信朋友圈中发布商品信息,交流产品使用的心得,获得买家的信任。经过培训,她对商业谈判、市场营销、库存管理都有了亲身实践,结识许多朋友,在她看来,“微商圈的人都特别励志”。

全职妈妈杨梅除了带孩子外,其他的精力都投入了微商事业,每天进货、拓展客户群体,参加培训提高销售技巧。由于业绩优异,她还参加过微商品牌内部组织的晚会和出游活动。

但不是所有微商都像晓晓、杨梅一

样,尝到了甜头。市民汪女士说,她的微信里人数很少,收入微乎其微,也就没有心思再做下去。后来同行教给她破局方法——发展下线,并伪造每天进账和流水的交易记录,再将交易截图发在朋友圈里,营造出销售火爆、代理赚翻的假象。

据汪女士介绍,这些消费记录都是可以通过交易生成器制作出来的,另外手机上安装一个软件,便可以一键为微信朋友圈的好友点赞,并向身边人提出加为好友的申请。

不过,尽管汪女士已经完美Get到销售技巧,但依然不见成效。

消协:微商行业监管不成熟,消费者下单需谨慎

近年来,借着移动互联网和社交网络的东风,微商的概念迅速崛起,并且发展出多种新型的商业模式,向传统电子商务发起了挑战。

对此,西昌市消费者权益保护委员会副秘书长张军表示,微商是对传统电商模式的颠覆,它利用社交工具实现商品信息的快速传播。在微商中,买卖双方是人与人之间的关系,不是人与店的关系,这种以情感为支撑的社交关系更容易产生彼此信任,让人产生购物冲动。

“然而,由于微商准入门槛较低,市场乱象也逐渐暴露。”张军说,目前,微商营销主要涉及化妆品、服装、手机等电子产品,以及减肥、养生等保健食品。商品的简介、价格、种类,都是通过朋友圈分享出去,形成“信息轰炸”。再加上个人做微商,不需要

经过注册审核,微商也就成了不少假冒伪劣产品的藏身之地。不仅影响了正常的微商买卖,甚至影响到人与人之间基本的信任和交往。

据张军介绍,大多数微商都是以个人账户为主体,一部手机就可以轻松运作。由于没有经过工商登记或者认证,仅仅是熟人之间出于信任产生的购物行为,给取证带来麻烦,目前还缺少成熟的监管办法。建议如果侵权数额较大,消费者可以作为民事纠纷,向法院提起诉讼。

最后张军提醒消费者,添加陌生微商“好友”要谨慎,一定要核实清楚对方的真实身份。对朋友圈内明显低于正常价格的商品和服务,一定要注意甄别,特别是保健食品、化妆品、食品等,最好在详细了解其原料、产地等基本信息后,再慎重下单。