

老年人如何攥紧“钱袋”防诈骗

我国金融法研究的辟新之作

——评《村镇银行法律制度研究》

□ 朱大旗

村镇银行是新型农村金融机构的重要代表,从法学视角对其进行研究十分必要。在此背景下,河北经贸大学王利军教授等人撰写的《村镇银行法律制度研究》一书由中国检察出版社于2017年12月出版。该书集中关注了我国金融法中村镇银行领域的若干体系性问题,结合实践,提出了切实可行的完善建议。由于在此之前,尚没有专门研究村镇银行法律问题的著作,因此可以说本书是研究村镇银行法律制度的开拓之作。

首先,该书选题关注的是我国银行法的新领域、新问题。村镇银行是“三农”与金融业相结合的产物。法学研究关注村镇银行的切入点在于发现农业与金融交叉背景下的新领域。以农业为“体”,金融业为“用”,探索为农业发展提供金融服务的法治化路径和结构。全书所聚焦的正是这样一个新领域,同时抓住了影响我国村镇银行发展的若干关键性的新问题。

其次,该书的学术价值在于学术上的新理论、新观点。该书体现出作者在理论创新上的努力。本书开篇提出了村镇银行的基础理论问题,并从权利、文化和经济三个方面进行了系统分析。可以说这三个方面的基础既是村镇银行的特殊背景,同时又与法治思维紧密结合,作为基础理论的要素是非常贴切的。在此基础上,作者提出了“村镇银行是解决农村金融供给严重失衡的重要载体之一”的观点,与我国农村金融的现状是完全吻合的。

总体来说,该书在深入分析和比较村镇银行法律制度的基础上,运用新的方法和材料阐述了村镇银行在准入、担保、运营和监管上的重要问题,对我国村镇银行的法治化发展提出了切实可行的路径。

(作者系中国人民大学教授、博士生导师,中国财税法学研究会副会长)

最后,该书在研究过程中整合了村镇银行领域的材料,运用了新方法。在材料的运用上,作者采用横向比较的方法对美、法、日等发达国家以及孟加拉、印度等发展中国家的农村银行制度进行了分析,在对材料进行梳理、分类的基础上整合了一些新的材料。在研究方法上,作者从准入、运营、担保和监管的角度对村镇银行法律制度进行了系统的研究,运用了整体与个别相结合的研究方法。村镇银行是一类特殊的银行形态,具有自身的特性。在特性挖掘上,体现了个性化的研究方法。同时,村镇银行也是我国整个银行体系中的一个组成部分,具有银行业的一般共性。在共性分析上,作者运用了整体主义的研究方法。两类方法的穿插自如,浑然一体,具有很好的研究效果。另外,在对村镇银行现行法律制度进行分析的过程中,作者引入了企业战略学的SWOT—PEST分析方法,从政治、经济、管理和技术等方面进行综合分析村镇银行的法律制度。特别值得关注的是,本书将这些方法分析的过程与村镇银行立法、监管等过程结合起来,体现出法学与金融学之间的互动。

总体来看,该书在深入分析和比较村镇银行法律制度的基础上,运用新的方法和材料阐述了村镇银行在准入、担保、运营和监管上的重要问题,对我国村镇银行的法治化发展提出了切实可行的路径。

(作者系中国人民大学教授、博士生导师,中国财税法学研究会副会长)

(作者系中国人民大学教授、博士生导师,中国财税法学研究会副会长)

栾城区法院“三个坚持”抓好宪法修正案学习

连日来,石家庄市栾城区法院干警通过各种方式,认真学习十三届全国人大一次会议高票通过的宪法修正案,细读修正案条文及相关权威解读性文章,以“三个坚持”推进宪法修正案学习。

坚持抓好宪法学习宣传,自觉做宪法的积极宣传者。在组织干警学习宣讲宪法的同时,开展了“送宪法进乡村(社区)、学校”活动,大力弘扬宪法精神和法治精

神。坚持依法办案,自觉做宪法的坚定捍卫者。忠实履行宪法赋予的职责,踏实认真办好每一个案件。坚持在执法办案中凸显民生,自觉做宪法的忠诚践行者。干警严格依照宪法和法律办事,进一步提高运用法治思维和法治方式开展审判工作的能力,不断加强特殊群体诉讼权利保障,真正做到司法为民,提高司法公信力。

冯锁生



“温情”背后

新华社发 曹一 作

网络诈骗受损金额最大的群体,其中56至60岁的老人平均受骗金额最高,超过4000元。

老年人受骗原因分析

记者通过梳理老年人受骗种类,并走访了部分老年人,了解到老年人受骗的主要原因有以下几方面。

年纪越大,就越倾向于相信别人。随着经济与社会的快速发展,老年人的知识、信息结构明显跟不上社会的发展,加之与社会接触较少,分析判断能力减弱,对花样日益翻新的骗术不易识别,易被歪门邪道说所迷惑,往往成为犯罪分子诈骗的目标。

物质、健康需求增大。部分老年人生活条件充裕,但是渴望老有所为,为儿女多积攒财富,而另一部分老人则是因为经济条件不好,期望通过理财、购买收藏品等途径致富,因此易上假广告和推销商的当,损失钱财。另外,老年人普遍渴望健康长寿,为寻求健康,易迷信各种“神奇”的疗法,购买大量保健品以求“不得病”,反而中了骗子们的圈套。

与亲人缺乏沟通、联系。有些老人缺乏家庭关心照料,犯罪分子正是利用老年人精神空虚的弱点,主动嘘寒问暖,骗取信任。面对陌生人递过来的“关爱”橄榄枝,老年人很难去设防,很容易受骗。一些独居老人在理财、购买保健品、征婚等环节受骗比例较高。

诈骗形式越来越专业化。骗子的手法林林总总,对老人进行诈骗的犯罪手法一直在不断地演变。加之老年人与社会脱节,信息、知识等更新较慢,缺乏对诈骗形式的了解和防范。

老年人如何守住养老钱

有专家认为,保障老年人权益,关乎国家长治久安,关乎社会

品,天天上门,一口一个大爷,出门搀扶,进门帮着打扫卫生。这让倍感孤独的江大爷十分高兴,买了2万元的保健品。春节儿女回家,劝阻老父亲,不要相信保健品能治病,不能相信那个推销人员。江大爷说了一句话:“你们谁能陪我,我就不买了。”儿女们无言。

利用老人想发财的心理,有的厂家甚至宣称吃保健品可以获得免费出国游,甚至是厂家的原始股。骗局之多,令人防不胜防。

利用封建迷信诈骗。迷信诈骗的手段几乎如出一辙,一般是团伙作案。犯罪分子通常在医院门口、晨练的场所或菜市场,专找一些中老年人下手。骗子先跟受害人交谈,了解其家庭情况和经济情况。在这期间,进行诈骗的人会用事先隐藏在身上的通信设备,让同伙了解到受害人的情况。随后,一个扮演神医或是大师的人物就会出现,并一口说出受害人的一些家庭情况,称是自己刚才算出来的,以取得受害人的信任。一些本来就相信封建迷信的中老年人,便轻易地相信了对方的“鬼话”。省会某村的张老太因为听信了所谓的大师的话,为给儿子解“血光之灾”,被骗走1.3万元。

婚姻诈骗。因丧偶、子女不在身边等诸多因素,一些空巢老人想再找个老伴。一些骗子正是抓住了老人的这种心理,骗取老人的钱财。81岁老人刘某经刘某某介绍,认识了31岁妇女叶某,刘某某以介绍叶某给刘某做妻子为名,先后骗取老人积蓄共计人民币9.6万元。

理财诈骗。此类骗局主要针对对发财心切的当事人。骗子描绘只要参加他们集资、参股等投资理财活动,或者购买奇特的宝物、古董,就能获得高额的回报。骗子在开始的时候,往往会放长线钓大鱼,给予当事人一定的甜头尝尝,当敛财达到一定数量的时候,随即销声匿迹,让上当者叫苦不迭。75岁的黄老先生将一生积蓄和借女儿的钱共计31万元投资一家声称可以返还年息24%的公司,结果血本无归。

利用电信诈骗。此类骗局常见于利用电讯手段恐吓当事人。骗子常常冒充公安、银行、电信公司工作人员,甚至孩子、老师、亲友等,用电话、短信或网上聊天工具,告诉当事人其亲属遭绑架、银行卡密码泄露被盗用等。什么让当事人担忧害怕,他们就采用什么手段,让当事人上当。记者从国务院打击治理电信网络新型违法犯罪工作部际联席会议办公室“互联网+反电信诈骗”钱盾平台发布的《2017中国反通讯网络诈骗报告》了解到,老人正成为通信

品,天天上门,一口一个大爷,出门搀扶,进门帮着打扫卫生。这让倍感孤独的江大爷十分高兴,买了2万元的保健品。春节儿女回家,劝阻老父亲,不要相信保健品能治病,不能相信那个推销人员。江大爷说了一句话:“你们谁能陪我,我就不买了。”儿女们无言。

品,天天上门,一口一个大爷,出门搀扶,进门帮着打扫卫生。这让倍感孤独的江大爷十分高兴,买了2万元的保健品。春节儿女回家,劝阻老父亲,不要相信保健品能治病,不能相信那个推销人员。江大爷说了一句话:“你们谁能陪我,我就不买了。”儿女们无言。

□ 本报记者 张乔

近年来,老年人被诈骗团伙“盯上”的新闻屡见诸报端。由于知识结构、和社会脱节等主客观因素,老年人比较容易成为诈骗受害者,且还深陷其中,甚至对家人和有关部门的劝说很反感。特别是在互联网快速发展、人口加速老龄化这样一“快”一“老”的新趋势下,针对老年人的骗局也呈现出花样翻新、层出不穷的特点。那么,老人遇到的骗局有哪些种类,如何让老人在陷阱面前保持清醒状态,这背后有哪些社会原因与心理原因?老年人怎样才能远离陷阱?又如何从制度层面堵漏洞、补短板,让老人们安享晚年呢?记者为此进行了走访。

老年人受骗种类

在人口老龄化、空巢化趋势明显加剧的情形下,一些犯罪分子利用空巢老年人希望健康长寿、贪图便宜和精神空虚等特点,实施了形式多样的诈骗活动,许多老人因此中招。记者走访了部分老年朋友和法官。他们向记者介绍了近年来老年人受骗的许多案例。

推销保健品诈骗。据中国保健协会的调查数据显示,我国每年保健品的销售额约为2000亿元人民币,老年人消费占了50%以上,有70%以上的保健食品存在夸大功效的现象。尽管媒体关于老年人高价购买保健品上当受骗的报道屡见不鲜,仍阻止不了老年人购买保健品的热情。

针对老年人推销保健品的骗局可谓层出不穷。主要的骗局有:利用老人贪图便宜的心理,通过送几个鸡蛋或洗衣粉等,吸引组织老年人参加保健讲座推销药品。每瓶标价数百元的保健品,实际上价值仅几元钱。记者在走访中了解到,许多保健品推销采用了这种方式。3月15日,记者在省会虹光街一处楼房内,见到了宣传某保健品治疗糖尿病的推销员人员。他们对来听课的老年朋友每人发几个鸡蛋,鼓动其带来更多的朋友来听课。

利用老人渴望健康的心理,宣称保健品“包治百病”,尤其对一些慢性病也能治愈。省会的刘大妈听信了所谓的保健品能治糖尿病的宣传,先后购买了13万元的所谓“保健品”,儿女怎么劝也不听。

“陪聊”搞感情促销,利用独居老人愿意与人交流的特点,陪老人说话,还帮忙做家务,取得老人的信任后就开始推销价格不菲的产品。省会的江大爷儿女都在外地工作,一保健品推销人员为推销一种能治疗高血压的保健

公告