

“如果学几天投资理财课就能暴富，那我们公司的人都不用上班了。”小王（化名）在接受中国证券报记者采访时这样说。此前，他是财商教育行业的一名从业者。

小王在接受记者采访之前，已买好了回皖南老家的车票，“这几年在北京赚到的钱基本上都赔进去了。”小王无奈地笑了笑，“以后不想再进入这类行业，想在老家踏踏实实找个工作。”

小王承认，没有什么捷径能让人快速赚钱，想要通过理财课程实现财富自由更是不可能。

话术本有几十本

目前，市场上有不少财商教育机构，打着“0基础快速实现50万财富积累”“1元钱就可实现财富自由”的广告标语，以12元、9.9元甚至免费的短期“小白理财课”为诱饵，吸引大量有理财学习需求的人，再进一步营销学员购买价格几千元至几万元不等的进阶课程、高级课程。

小王之前在其所在的财商教育机构做过客服和“班主任”。“其实都是销售。”小王表示，“都是为了卖课、做业绩，只不过岗位不同、提成不同。”

谈及行业内被学员投诉最多的“课程与宣传不符，但不予退费”的问题，小王表示，退学费是很难的，学员有退单，营销人员就要扣钱。为应对这些问题，公司已事先设计好营销话术，“比如，我们一般都会先说服想中途退费的学员把后面课程学完，告诉他们学完之后如果觉得不合适也可以申请退款。但是等学员学完了之后，我们又会说课程进度已完成100%，根据合同已无法退费。”

他告诉记者，学员签合同时他们都会不断催促，因此很少有学员认真看完合同细则并提出疑问。

小王向记者透露，此类话术还有很多，都记录在话术本上，他们称作“洗脑神器”。针对学员会问到的各种问题、营销过程中遇到的各种情况，甚至包括学员的各种反应，统统都可以在话术本上找到应对策略和回应内容，而这样的本子在公司有几十本。“常用的话术平时会存在手机里，用的时候直接复制粘贴就行，基本都能糊弄过去。”

除话术外，同事之间相互在群里当托“打配合”也是促进客户下单的常规操作。小王和其同事相互在各自群里打卡、晒收益、带节奏。

不过小王也告诉记者，进阶课营销的成功率并不是很高，“主要是价格高昂，购买

的人并不多。但由于我们每天接待客户的数量多，整体基数大，所以即便转化率不高，购买的人也不是小数目。”

针对以上小王所揭露的种种问题，记者致电其此前所在的机构客服，该工作人员表示，“询问领导后会进行回复。”但截至记者发稿，未得到任何回应，且此电话不再有人接听。

以“福利”形式为券商导流

在调研过程中，不少学员向记者反映被“班主任”劝说证券开户的情况。业内人士告诉记者，为券商导流开户是很多财商教育机构的创收渠道之一。券商为完成有效户（年日均资产1万以上的客户）考核，会寻求与财商教育机构合作，一户税前可提成400-2400元。

财商机构往往以“作业福利”的形式进行导流，连续多天完成作业的学员，可以从老师提供的专属链接中进入某券商平台进行开户，福利就是可享受超低佣金，要求是资金大于1万元。

还有学员表示，老师会以“从业者内幕消息”为噱头，推荐具体股票、基金等，还教学员如何购买虚拟货币，有时还会推荐互联网小微贷款、保险等产品。

对此，招联金融首席研究员董希淼表示，按照规定，未经核准任何机构和个人不得为证券交易及相关活动提供服务。大多数财商教育机构未经证监会核准，相关人员也没有取得证券从业资格，因此他们从事推荐股票等活动是非法的。

授课老师除荐股等违规操作外，还有不少消费者对其专业水准和资质产生质疑。

今年3月初报名微淼商学院进阶课的小月（化名）表示，她多次就某一个简单的知识点向多位老师询问，但这些老师们给出的答案却是五花八门。小月要求退钱却遭到拒绝，而客服人员的回应更让她感到气愤，“客服说老师出错是正常的，要多帮老师纠正。我是因为基础薄弱才来学习的，结果还得给他们纠正这些低级错误。”

同样感到不值的还有小丽（化名），“我是老学员了，几乎每节课不落下，还认真做笔记，但我对于理财投资还是毫无头绪。这些课程如果想学点知识是可以的，但是没有实操性，对快速赚钱没什么用。”

小王表示，很多进阶课的老师并不是平台宣称的投资专家，“有的老师培训几天就上岗了，还有一些是教培行业的被裁人员，以前可能都没有接触过理财，更别说有专业资质。”

加强行业顶层设计 提高防范意识

中国结算官网披露的最新数据显示，截至2022年2月25日，我国证券市场投资者数量已突破2亿大关。深交所此前发布的个人投资者状况调查报告指出，2021年投资者证券账户平均资产规模已升至60.6万元。

业内人士表示，随着人均收入水平提高，公众投资理财意识快速觉醒，很多人希望通过培训学习来快速提升自己投资理财的能力，从而获得更多工资之外的收入，甚至渴望以此来实现财富自由，因此财商教育应运而生。

然而，该行业目前鱼龙混杂、乱象丛生。业内人士表示，部分机构煽动焦虑情绪、诱导消费者购买高价课程、从业老师没有专业资质，甚至存在违规荐股、营销金融产品等扰乱金融市场行为。而这些公司被媒体曝光或监管点名之后往往换个名字继续经营。

究其原因，该行业目前主要存在无门槛、无资质、无监管的问题。

2022年全国两会上，全国人大代表徐国权建议，加快财商教育监管的顶层设计及行业标准制定，通过有门槛、有资质、有监管，引导财商教育走上规范发展之路。

业内人士建议，一方面应建立完善财商教育法规、制度和政策体系，加强财商教育监管的顶层设计，构建动态、适时的多部门协调监管框架，强化行业自律监管。另一方面，要增强财商教育的公益性，可探索将其纳入国民教育体系，开展公益性财商教育普及活动。

此外，多位专家提醒消费者，要树立正确的理财观，加强独立思考与判断能力，辨别风险，增强防范意识，通过正规渠道、正规平台学习理财投资知识。