

随着人们提升财商、增加理财技能的需求不断上升,各种财商课、理财培训班开始多起来,特别是伴随在线教育快速发展,越来越多的人接受并习惯这种便捷的学习方式,在线财商课受到更多人关注。

今年以来,经济日报记者发现市面上存在不少“走红”的低价财商课,但对这种“新鲜事”大家褒贬不一。低价财商在线课程质量如何?学习效果是否与商家宣传一致?记者日前亲身体验了3家主要机构的课程,探了探里面的“门道”——



低至0元的财商课靠谱吗

——“小白”训练营探营记

想炒股“养基”吗? 想赚大钱吗? 我教你呀! ——最近,网上出现了很多低价财商训练营广告,一些小机构甚至打出了“一招学会”的口号。头部培训机构有微淼商学院、长投学堂、尚德机构等,累计服务学员人次已达数百万。

一方面,广告里轻松实现财务自由的凡人故事,伴随着股票、基金收益翻倍的上扬曲线,具有很强的诱惑力;另一方面,有关财商训练营有欺骗性、诱导购课行为的投诉也并不少见。

在所有的低价财商训练营里,学员代号都是“小白”。低价财商训练营到底在教什么? 是否如广告所说,能教学员实现财务自由? 带着这些问题,经济日报记者花12元报名了微淼商学院的“小白”训练营,0元加入了长投学堂和尚德机构的“小白”训练营,亲身体验一下实际教学效果。

处理,并在当天晚上重新拉群的情况来看,可以推测群里鱼龙混杂的情况不是偶然。对此,3月9日,长投学堂回复称已注意到“部分班级群遇到了一些骗子的潜伏”,并表示目前主要通过群内提醒和二次加群,将“骗子”踢群和黑名单处理等方式解决。此外平台正在测试其他方式,预计很快会有新的解决方案推出。

微淼和尚德课程的开课过程相对规范一些,因为报名后记者添加的是班主任微信,而不是微信群。

添加好友约半个小时后,微淼商学院的“君阳”老师发来一段编辑好的文字,提醒开课时间及资料获取等事宜,并表示开课班主任会拉群。尚德机构是由一位“金贝老师”用企业微信即时通过添加好友申请,并自动发来上课须知等信息。

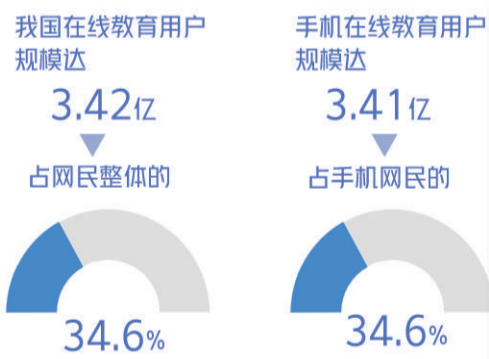
记者注意到3家机构中,微淼制作了图片步骤提醒学员关闭通过微信号、群聊添加好友等功能。结合长投和尚德群中后来出现“骗子”的情况来看,微淼这个提示很有必要。

开课体验良莠不齐

3个课程报名后的第一步都是加微信入群。虽然已经做好了被推销课程的心理准备,但是3个课程中长投学堂管理较为混乱。记者刚入群就看到有人发布“请加老师微信领取学习资料”的信息,称不添加这几位老师微信就会被移出群聊。与很多学员一样,记者赶紧添加了其中3个老师的微信,却发现他们要么兜售理财课程,要么发送与课程完全不相关的资料包。记者正在纳闷时,群主“班班”发一段上百字的信息,称群里这些人都是“骗子”,并要求学员们认准头像带有长投学堂的“班班”,单独加她的微信。

从“骗子”入群就刷屏,到班主任模式化地

截至2020年12月



授课内容注重基础

记者在2月24日同时报名3家的课程,尚德安排的开课时间是2月26日,长投的开课时间是2月27日,微淼的开课时间是3月2日。3家机构宣传的上课时间为7天至14天不等。

小白理财训练营

12天手机长投学堂理财启蒙课

改变从学理财开始

逆袭人生,你也可以!



“我感觉就是讲了最基础的知识。”尚德学员崔先生是某证券公司机构业务部门中层,他出于好奇报名了“小白”训练营,得出的结论是,“不能说完全没用,但肯定不可以指导投资”。

别说是常识,很多学员此前并不知道。授课时,很多学员表示自己不知道什么是“破发”,不清楚基金A类与C类的区别,搞不懂支付宝里有钱为什么不能打新股。听课过程中,记者发现有的老师在授课过程中会用特殊案例吸引学员。比如尚德机构的老师讲股票时,举例为某人以5000元炒股赚到42亿元;某学员用1万多元第一次打新股,一个月赚了12万余元。这些信息即便属实,也具有偶然性和个体差异,用来吸引理财“小白”恐有不妥。因为直播的口吻化、即时性特点,尚德机构的老师多次提到

财商培训行业亟待规范

3个“小白”财商训练营、14天结课,记者的总体感受是学习理财知识很有必要,但财商培训行业需要尽快规范。

最近基金股票成为热议话题,年轻人“养基”成为风潮。但很多人是跟风操作,基本常识都不够了解,就通过听取“大V”推荐或者按照APP“全选”买基金。

究其原因,不能只怪消费者理财轻率。中国人真正富起来也就这十几、二十年的事情,中国资本市场发展也不过30多年时间。缺乏财商教育似乎是个普遍现象。在线财商课作为新兴事物,以较低的成本、便捷的方式弥补了老百姓财富增值需求与理财知识储备之间的缺口,市场前景广阔。

记者通过在“小白”训练营的学习,了解

了如何根据ROE选择股票,看懂了基金的夏普比率、最大回撤,还知道了如何操作国债逆回购,让钱在假期继续“生钱”。

现在的财商培训像个人无看管的小孩,刷屏推销课程、变相诱导购课、师资背景存疑等“毛病”不少,也很容易被不法分子盯上。由于它介于金融和教育培训产业之间的身份,目前还没有“长辈”出面认领和管理。

这就导致财商培训处于“灰色地带”,全靠企业自我约束。想把财商培训做成事业的机构相对规范,想挣快钱、黑心钱的机构,收割起理财“小白”来,简直不要太容易——网络上的交钱进群荐股、基金操作,风险极大。“小白”训练营也因为部分机构的不规范操作,导致学员不敢信任,正价课续费率不高。

火爆的“小白”训练营,活跃的财经“大V”受追捧等现象说明财商教育已经成为消费者的新需求。机构需要以过硬的课程质量和售后服务赢得消费者信任,炒作收益率行不通。

相关部门应尽快建立财商教育的行业规范,像管理在线教育培训机构和互联网金融机构一样,公示培训资质、授课内容、师资等信息,划定红线、明确底线,营造公平、合法的竞争环境。完善的法律法规、行业规范对于财商培训机构来说,就像一身重甲,不仅能保护企业行稳致远,更能让企业在用户中树立良好口碑,最终促进行业健康发展,在消费者奔向财富增值的路上,找到企业自己的快车道。

调查手记

“按老师说的操作,一定能做到安全稳健赚钱”。

学习过程中记者发现不同机构教授相同内容时存在差异,准确性令人怀疑。例如讲可转债时,长投学堂“酱酱”介绍的是,可转债近两年破发率为4.91%,一只最大盈利是500元。尚德的老师却说可转债近年的破发率降为0.57%,最高赚了669.62%。

讲师资质需要规范

课程中教授投资理财的老师拥有什么样的背景资质呢? 记者就此问题咨询了几家机构。

尚德本期有两位授课老师,对主讲安靖的介绍是:超过6年理财经验,平均年化收益15%,一名靠理财实现财务自由的女性。另一位何麒老师,自称曾是财经类节目主持人,拥有7年投资经验,年化收益27%。由于尚德老师仅出现在直播中,无法直接取得联系,记者追问其所学专业、从业背景等没有得到答复,也没有从班主任金贝老师处得到答案。

长投学堂没有授课老师,只有群主“班班”和几位学姐。这位叫“酱酱”的“班班”告诉记者,她毕业于南京林业大学,学的木材科学与工程专业,毕业后一直在从事家具设计行业,没有在金融机构工作过。在群里,她告诉学员自己的理财年化收益率是35%。

微淼的君阳老师告诉记者,他毕业于沈阳理工大学经济管理专业,是工商管理专业和金融学,曾在互联网金融企业做运营。他没提及自己的收益率。

记者也向3家机构询问了老师资质问题。长投学堂表示,“班班”们只是“教辅人员”,不要求金融专业背景,但需经培训考核后上岗。微淼表示,授课老师均为金融、经济专业本科及以上学历,毕业3年以上或持有相关执业证书,并需经内部培训方能上岗。截至发稿前尚德机构没有回复。

成为财商培训机构的老师,需要具备哪些条件? 记者搜索了互联网招聘集散地拉勾网。拉勾网上长投学堂共有5页招聘需求,跟财商教育相关的仅有课程编辑(理财/金融)一个职位。工作内容是开发财商课程,学历要求本科及以上,但是对专业没有要求,只提出“对理财投资有一定了解,喜欢阅读,熟悉社科/经管类图书,具备快速学习新事物的能力”。

尚德机构大量招聘社群运营,13页的招聘内容里与财商教育相关的职位是保险直播间讲师。岗位职责描述为“在公司平台直播授课,维护直播间的人气,达成保险更高阶课程转化”。在任职要求方面,仅提出“本科及以上学历,保险相关专业优先考虑”。

微淼财商类招聘信息只有1页,共计8个招聘需求,以技术开发岗为主,只有一个与财商教育相关的职位是财报分析讲师。其岗位职责是“负责分析财务报表,并教会学员看懂财务报表;负责课后答疑解惑,提升学员满意度及课程完成率”。任职要求里明确提出“本科及以上学历,财务/会计类专业;有会计财务行业经验”。

尚德机构大量招聘社群运营,13页的招聘内容里与财商教育相关的职位是保险直播间讲师。岗位职责描述为“在公司平台直播授课,维护直播间的人气,达成保险更高阶课程转化”。在任职要求方面,仅提出“本科及以上学历,保险相关专业优先考虑”。

学员的不在意,是否能够成为培训机构降低师资门槛的理由? 教授金融知识、投资理财技巧的老师可以用收益率取代专业资质吗? 作为专业人士,崔先生认为不能。“我不信任老师的推销,因为任何投资行为和从业机构都必须

有相关资质”。

诱导销售值得关注

因为事先看到不少消费者投诉,记者参与过程中也有些担心是否会碰到种种“推荐”。直到3月16日收到最后一位老师的结课信息,3家机构的老师都没有推荐任何股票和基金,没有踩荐股理财、诱导分期的底线,他们只推销正价课。

除了普及常识的“小白”训练营,3家机构都有正价课。长投的课程售价最低,为1998元,微淼课程售价最贵,是6998元,尚德实际售价介于两者之间,为2580元。课程学习时间有的要10周,有的第26课时。课程主要是细化教授基金、股票、REITs等内容。据微淼介绍,部分课程与中央财经大学联合开发,目前已升级到第三版。长投学堂在2020年与上海财经大学达成合作,联合开发课程。

整个课程体验下来,记者感觉对于培训机构来说,“小白”训练营开设的主要目的是为高价课引流。从第三节课开始,尚德机构的老师就把大部分精力放在推销正价课程上,讲到最关键处,例如北斗选股法、烟蒂法、基金择时策略等干货,都需要买了正价课才能学。2个小时的直播课,一大半时间都在卖课。长投学院和微淼学院也有正价课,“班主任”会尽力推荐,主动询问的学员也不少。

在所有的在线教育培训机构里,续班率都是核心指标,毕竟体验课是赔钱的,只有源源不断地卖出正价课才能保证机构正常运营。从群里的反馈来看,有学员愿意进一步学习。谢女士就报名了微淼的正价课,她觉得课程系统地教授了方法论,相比之下,“小白”训练营主要是培养学员养成理财思维。不过,对于不想购课的学员来说,老师反复推销课程为他们带来烦恼,特别是在视频授课时推销,有学员忍不住问:“还讲不讲课了,不讲我就睡了”。

不过在推销正价课的过程中,记者认为有些操作方式值得警惕。在尚德机构的直播中,老师强调线下课程原价为79000元,公司为承担社会责任,才推出了内容一致的网课,价格下降到6380元。加上限量1000份的5折券,参加过考试的学员还有610元奖学金,最终优惠价2580元。记者没有参加考试也享受了优惠价。从群里的反馈来看,学员们基本都抢到了优惠名额。“这就是个噱头。”从事教育培训行业的尚德学员王佳佳一语道破,“销售技巧中叫‘紧迫性’,我不会相信”。崔先生则认为,相比之下,更严重的问题是拿收益率做广告诱导股票开户。

记者了解到,开课第一天,尚德机构的金贝老师就问学员:“你每个月拿出100元投资,一年就是1200元,年化收益20%,投资30年,知道会是多少钱吗?”答案是233万元。是不是很惊喜? 很多学员表现出强烈的兴趣,纷纷询问老师如何具体操作。老师顺势多次推荐华泰证券的免费开户服务,交易手续费低至万分之1.3,而且在之后的正价课里有“实操”课,老师多次表示会带大家“实操”。对比市场上万分之3左右的费率,这个佣金还是很有吸引力的。但是问题在于,“小白”们掌握什么理财技能才能保证年化收益20%持续30年?

长投和微淼也有类似服务,会提醒学生完成作业后可申请VIP开户奖励,佣金可减至万分之1.3和万分之1.6。不同之处在于,这两家的老师不会反复推荐,长投“酱酱”仅发过一次私信提醒可以开户。微淼的老师还提醒,学员不一定要通过微淼开户,自己任选一个大券商平台去开都行,而且强调不懂不要投。

老师的建议很有必要。风险意识跟理财意识同样重要,都应是“小白”训练营的核心内容。别说是理财“小白”,学员们没那那么容易忽悠。“我没有买课,也没有开户,5000元炒成42亿元就是标题党。”王佳佳说。芳吉则认为老师所讲的复利收益率太过理想化,不打算跟着老师“实操”了。