

“投资者保护·明规则、识风险”案例 ——宣传不是过，但公开宣传则是错

为拓宽募资渠道，方便投资者，部分私募机构与银行、保险等机构合作进行代销私募基金。而个别不法份子，利用投资者对银行、保险机构的信任，或复制保险营销、传销等手段，以欺骗手段向非合格投资者兜售私募基金。

H公司是在基金业协会登记的私募基金管理人。2014年底，H公司设立了h基金，并请保险公司销售团队进行代销。保险销售团队主要针对购买了保险理财产品的客户，向其宣传推介h基金，宣称是保险公司为回馈老客户特别推出的正规产品，年化收益率达到9%，并有正规银行托管。部分投资者相信了上述宣传，于是签订了基金合同，约定投资金额5万至150万不等，投资期限为1年；2017年，部分投资者发现基金到期无法兑付，且H公司已经人去楼空。随后，监管部门核查，发现H公司仅在基金业协会备案了h基金1只产品，投资者数量为3名，认缴金额1亿元，实缴金额0元。该基金实际于2014年底至2016年底共发行4期，涉及投资者700多人，其中大部分投资者的投资金额都不超过100万元，托管银行信息也不属实。目前，公安机关以涉嫌非法吸收公众存款罪移送检察院审查起诉。

C公司是在基金业协会登记的私募基金管理人，并设立了期限为45天、90天、180天、1年至10年，年化收益率为12%~17%，投资起点为2万元的“资金托管”产品。因实际控制人具有保险从业经历，

便将保险的营销手法复制到产品推广上:由营销人员打着私募基金产品的幌子向不特定对象推荐“资金托管”产品，通过举办大型的“理财讲座”或者客户拉客户等方式，吸引客户到公司经营场地填写《投资申请书》，公司向客户出具《合同确认函》，欺骗大量投资人，其中以中老年女性居多。C公司以《合同确认函》的方式确认投资人的投资资金，且公开宣传、向非合格投资者募集资金、承诺收益等行为明显不符合私募基金本质，已被公安机关以涉嫌非法吸收公众存款罪立案查处。

I公司2016年3月至4月在基金业协会备案3只私募基金产品，规模1200余万元，涉及投资者5人。此后，再未向基金业协会备案过私募产品。然而，I公司在微信公众号上，一直以固定年化收益率8%~14%的高息为诱饵，面向社会不特定群体开展宣传。I公司通过推介会、发传单等途径向社会公开大肆宣传，承诺在一定期限内以货币、股权方式还本付息或给付回报。公司业务员亦向社会不特定人群进行宣传，并与其签订所谓投资合同，吸收存款。公司对业务员予以重奖激励，对吸收资金一定金额以上的，奖励高级轿车。2018年，公安机关对I公司进行立案侦查。经公安机关初步侦查，近5年来，I公司客户实际认购金额数十亿元，其中约六成返还客户本息，剩余资金用于投资、运营、奖励业务员和个人购置房产、车辆等奢侈消费。I公司的日常运营费用、给业务员的返点现金提成均达数亿元，还有大量资金被公司实际控制人用于购买名贵奢侈品、夜总会娱乐等奢侈消费。

宣传不是过，但公开宣传则是错。私募基金本姓“私”，只能面向合格投资者募集资金，不得公开推介、宣传、打广告。然而，不法分子利用私募基金从事非法活动，公开宣传往往是必经之路。否则，就难以短时间内大量吸纳资金，就难以募新还旧维持资金链，就难以诱骗非合格投资者“入局”，……。因此，现实中虚假宣传、夸大宣传、误导性宣传比比皆是，拉上“政府平台”“国企背景”“银行保险合作”等大旗的手段层出不穷。监管也发现，非法集资的“伪私募”一般通过大量招聘低学历人员，采取“底薪+提成”的方式激励其兜售所谓的“私募基金产品”；销售人员往往为了高比例提成收入，通过召开宣传推介会、陌生拜访、微信宣传等方式公开宣传产品高息、保本，诱导投资者。

荣誉光环无法变现，不能成为投资的理由，也不能弥补投资损失；企业形象不等于经营能力，外表光鲜亮丽，内部实则千疮百孔。投资时，不能只看宣传效果，也不能盲目轻信所谓的政府背景，更不能直观的通过外在表象判断企业实力。投资者面对强大的宣传攻势，要多一分怀疑，少一分侥幸，切记“冲动就是魔鬼”，只要抵住“公开宣传”第一波攻势，非法集资也许便离你很远、很远。