

“黄金热”势头正盛 银行卖金饰火了

部分市民选择买金条打首饰

本报讯（晚报记者 李旭/文、摄）近日，黄金消费市场迎来一波波热潮，黄金价格也开启“连涨模式”。3月1日，上海黄金交易所AU99.99开盘价为480元/克；3月6日，国内现货黄金的价格创下历史新高，AU99.99最高价达503.99元/克；同日，国内多个黄金珠宝品牌公布的足金首饰零售金价纷纷达到了650元/克。3月7日，潮宏基、周大福等金店足金首饰零售金价仍在上涨，达到了655元/克。在金价快速增长的情况下，多家银行也推出了足金饰品，引起消费者的注意。

记者调查发现，中国建设银行、中国招商银行等多家银行均有实物金饰在售，包括金镯、项链、金币、金豆等产品，款式虽不如传统金店多，但价格相较金店更优惠。根据实时金价，3月6

日，建设银行一款8克的足金金竹项链，均价568.8元/克；招商银行一款6克的古法足金如意锁均价为598.94元，另一款设计比较简单的30g古法足金手镯折算均价578.94元。

金店出售足金首饰还要另附一笔加工费，根据金饰工艺的不同，费用有高有低。在一家金店内，同样是足金手镯，有的加工费30元/克，有的加工费高达119元/克；在另一家金店内，一款素圈金手镯和银行售卖的古法足金手镯款式相似，总克重为33.06克，还需另附加加工费共1460元。“最近买金饰的人很多，不比春节期间人少。金价一直在涨，很多人怕再不买，价格会越涨越高。”无锡一品牌金店店员告诉记者，“我们店里3月7日、8日两天做活动，黄金饰品价格每克减50元，



是近期比较划算的价格。”除该门店外，三八妇女节期间，无锡各大品牌金店金价均有折扣，在优惠后，一些金饰均价回落至600元/克区间，与银行金饰价格接近，但仍需另计加工费。

面对上涨的金价与不算低的加工费，一些人把目光转向银行金饰。

市场上一股“贴金调换”“打金”的消费风潮也悄然兴起。许多消费者更愿意把旧金拿到店里，再贴点钱，翻翻

行头，抑或是购买银行金条，拿到街边路边的打金店进行加工。一位市民表示，她之前拿着银行金条到一家打金店加工成首饰，师傅技术很好，损耗很低，而且只收10元/克的加工费，挺实惠。

买一个月的保险，扣两个月的钱？

消费警示：续费暗藏花招，付费请擦亮眼

明明只购买了一个月的保险，结果却被扣了两个月的钱。这是市民李进（化名）遇到的蹊跷事。近日，锡山区市场监管局受理该消费投诉并介入调查。

李进家住惠山区某小区，今年1月，李进在给电动自行车充电时，充电桩电子屏幕上跳出一则充电自燃险广告。见价格不贵，李进想体验一下，便按照屏幕上的指引下载App，在线购买了一个月的充电自燃险。

付费后，李进很快将此事置之脑后。然而，前几天，他突然发现名下的银行卡莫名多了一笔扣费，一查才知道，扣费项目是充电自燃险。

“我只买了一个月的保险，为什么第二个月还在扣费？”李进不解，致电商家要求退款未果后，拨打12315电话，对充电桩投放企业进行投诉。

由于被投诉企业经营地址位于锡山区，锡山区市场监管局东北塘分局受理该投诉并展开核查。执法人员了解到，该企业仅负责充电桩投放和广告发布，保险产品实际是第三方保险机构销售的。在调查中，执法人员未发现该企业及第三方保险机构在经营中存在违法行为，但该自燃险的购买中暗藏“花招”——在保险机构的App上，下单该保险时，系统会默认勾选“每月自动扣款”选项。这也是李进为何第二个月仍被扣费的原因。

经该局调解，第三方保险机构当天便退还了李进被自动扣除的消费款项，并表示会进一步优化相关App，方便消费者阅读和操作，避免给消费者带来不必要的麻烦。

消费警示

续费暗藏花招要不得

据介绍，“自动续费”是互联网平台及App服务商为获得稳定的收益、增加用户黏度推出的一种付费模式，它会在用户购买服务到期后，自动从用户账户扣款续订相关服务。为了吸引用户参与，有的商家还会推出首充优惠、免费试用、先用后付等优惠活动，活动到期后直接“自动续费”。有的消费者在首次开通后，并没有续费打算，但因忘记关闭扣费，导致被继续扣费。此外，还有App不明确告知“自动续费”、默认勾选“自动续费”或把退订入口设置得比较隐蔽，上述情形都一定程度上影响了消费者的知情权和选择权。

《消费者权益保护法》等法律明确规定，消费者享有知情权和选择权。《网络交易监督管理办法》第十八条规定：“网络交易经营者采取自动展期、自动续费等方式提供服务的，应当在消费者接受服务前和自动展期、自动续费等日期前五日，以显著方式提请消费者注意，由消费者自主选择。”锡山区市场监管局就此发出消费警示，相关经营者应依法合规经营，应通过在平台醒目位置显著标注“自动续费”相关规则、将“自动续费”设为手动选项、取消强制自动续费、在扣费前发送手机短信或站内信息等提醒举措，充分尽到提醒和告知义务，保障消费者的知情权和选择权。消费者在购买会员等服务产品前，应仔细查看具体费用、扣款规则等重要条款，后续如不需要，应提前手动关闭续费服务，同时，注意定期自查是否开通“自动续费”，防止在不知情的情况下“被自动续费”。

（刘娟）

“倾销旅游团”卷土重来？

游离于市场边缘 瞄准老年出游群体

3月8日，无锡直飞首尔正式开航，极大便利了两地之间的旅游。但随着赴韩游客不断增加，低价的“倾销旅游”卷土重来，近日，一则“赴韩旅行团因游客未购物被赶下车”的事件在网络上引发关注。在无锡也有这样的旅行团吗？记者走访多个旅行社了解到，低价的“倾销旅游”团有但不多，无锡市民出游更注重品质和体验。

“倾销旅游团”指的是旅行社以超低价推出旅行团，一些旅行社把游客带到商店，强迫他们购买高价产品。无锡旅游行业业内人士告诉记者，这些旅行社雇佣不合格的导游，或者用与购物相关的回扣来补偿导游。在无锡，这种旅行团零星存在，游离于主流市场之外，主要瞄准老年出游群体。

江苏万达国旅史玲玲告诉记者，一些低价旅游套餐涉嫌“倾销旅游”。在无锡新吴区外企工作的小李，原本计划3月底去韩国玩，差点就参加了低价旅游团。“我和3个朋友原本打算韩国自由行3天，算上机票、住宿，大概每个人得花3500元左右。同样的行程和住宿标准，跟团居然只要每人1500元，我们就心动了。可是详细了解后发现跟团行程里有购物点，就放弃了。”据了解，这些低价旅游团的行程中几乎都包含购物环节，且出游价格低于机票和住宿费用的总和，一些行程在5天4夜里安排了6至8次购物。这些低价旅游团选择的观光景点大多是不收门票的地点。“在无锡，正规的旅行社都不会做这样的产品。”无锡万达国旅副总经理邓云岗表示。目前，锡城各大旅行社主要以赴韩自由行产品为主。

“无锡开通直飞首尔的航班后，韩国市场也正在启动，但反响并不热烈。”史玲玲表示，无锡市民更喜欢去东南亚等地旅游。无锡市旅游行业协会王洁平介绍说，近年来，游客出境游呈品质化、高端化趋势，游客出行需求更加多元化和个性化，跟团游客占比逐渐减少。无锡出境游多是10人到20人的精品旅行团，大多数人更注重品质和体验。他表示，旅游从业者应该从长远考虑满足出境旅游者的新需求，游客也应擦亮双眼，理性消费。

（璎珞）



放心消费在无锡