

头顶中国黄金招牌 金店为何突然跑路

据传加盟店负责人已被羁押,消费者的黄金还能要回来吗

5000万元黄金不翼而飞

多名消费者爆料称,北京朝阳区双井富力广场的中国黄金北京概念店“倒闭了”,自己此前在该店“无忧预定”的黄金也无法提取。

不少消费者买黄金是冲着投资增值而来,加之有中国黄金这个金字招牌,对此业务并不起疑。有消费者年年购买,手头累计托管金条价值超过500万元。

据不完全统计,该门店的黄金托管业务涉及六十多人,涉及黄金重量超过70公斤。另据媒体报道,经消费者估算托管的黄金数额或超5000万元。

富力广场一工作人员表示,中国黄金概念店是加盟店,几乎与富力广场同龄。目前,店铺欠着房租,和物业也有纠纷。

很多人在这里寄存黄金,是因为商家承诺,每400克黄金,一年返现10克的寄存利息。据受访者提供的一份“无忧一年续”赠品保证单,赠品是所购黄金重量的2.5%。

今年3月,受害者曾女士本打算办理黄金托管的续签业务,但和中国黄金概念店工作人员微信聊天时,工作人员告诉曾女士“我们公司倒闭了”“你去派出所报案吧”“加盟的”“没跑”“就是破产了”。

加盟店托管行为不合规?

当发现这家店跑路后,不少人找到中国黄金总部,想要讨个说法,却被告知“这是加盟店的个体行为,并非品牌授权业务”。多名受访者表示,中国黄金双井店没有在任何地方标明自己是加盟店。

事发后,多位受害者前往北京市公安局朝阳分局双井派出所报案。据受访者介绍,2月底警方告知案件已经移交检察院。记者致电双井派出所询问事件最新进展,并未得到明确回复。

事实上,富力广场中国黄金加盟店黄金不翼而飞事件并非个例。

河南焦作另一家中国黄金门店,也有十多位消费者存储的黄金制品无法拿回。这家位于焦作市温县天宇城的中国黄金加盟店,原先也招徕当地消费者将自己手里的金手镯、金项链等黄金制品存在门店,用存金减免手续费换取其他同克重不同样式的黄金制品。或是让消费者存金托管一年,获取额外的小金豆。但消费者的存金皆因门店更换加盟商,而被前一位店家“卷金跑路”。

中国黄金方面称,总部不允许加盟店开展托管业务,公司愿意报警协助调查,并与加盟店方面沟通赔偿,但不愿直接承担赔偿。

什么,黄金托管业务不合规?2018年12月,中国人民银行印发的《黄金积存业务管理办法暂行办法》与《关于黄金资产管理业务有关事项的通知》明确规定,黄金积存业务仅限银行业存款类金融机构开办,黄金资产管理产品仅限金融机构发起设立。中国黄金没有从事这两项业务的资质。

“黄金托管业务虽是加盟店的个体行为,但他们顶着的可是‘中国黄金’四个大字,如果这项业务违规,为何十多年都没被总部叫停?”受害者张晓不满地说道。

地方监管部门曾多次预警

实际上,近年来,黄金托管类骗局多发,地方监管部门曾多次预警。

2023年3月17日,南通市地方金融监督管理局曾发布《防范非法集资典型案例:宣称稳赚不赔的黄金托管,实为一场血本无归的骗局!》一文,提醒民众在投资黄金托

金店倒闭,消费者托管的黄金也跟着“消失”了。近期,北京富力广场中国黄金北京概念店违规托管,导致价值5000万元黄金消失的事件引发高度关注。

3月25日,中国黄金股份有限公司一位不愿具名的高管告诉记者,该加盟店违法经营,负责人目前已经被羁押。

头顶“中国黄金”招牌的金店为何会突然跑路?消费者的黄金还能要回来吗?



已关闭的中国黄金北京概念店。 每日经济新闻

■相关新闻

济南20多家中国黄金门店无存金业务

27日,记者在网络平台搜索“中国黄金”,显示济南有20多家门店,有旗舰店和地址的名称划分,店面名称并无加盟店与直营店的相关提示。

记者随机走访了几家门店,多位店员告诉记者,济南市并未有黄金存储的业务,“从业很多年了,从未听说过。”

同时,有店员向记者透露,中国黄金大部分都为加盟店,直营店少之又少;也有店员表示,济南20多家门店内,仅有5家为直营店,“商场里面的,大多

数都是加盟店”。

当记者质疑加盟店是否会自行采购黄金进行售卖时,有加盟店店员告诉记者,每年“中国黄金”都会派人来检查店面情况,因此该店铺不会存在乱拿货售卖的情况。

在走访中,多位店员告诉记者,济南也有“中国黄金”的加盟店擅自售卖自己的品牌黄金,“中国黄金三年没有给它家供货了,它卖自己的品牌,马上要撤牌了。” 大众新闻客户端

■专家观点

品牌方应对加盟商进行约束和监督

“以此次中国黄金黄金托管业务‘爆雷’事件为例,品牌总部应当对加盟商的行为起到约束规范和监督的作用,此次加盟商的跑路,不仅造成了消费者的损失,也对中国黄金品牌总部造成了商誉和形象上的损失。”一位黄金珠宝行业的专家表示。

北京国华首饰总经理、中国珠宝玉石首饰行业协会常务理事、黄金投资分析师王伟表示,对于任何一个品牌,当要选择开放加盟渠道时,必须把前期的规范做到可操作、可控制,并在后期主动承担起对加盟商的监督、风险预警的责任,

加强与加盟商沟通,这也是品牌自我保护以及对消费者负责的一种方式。

消费者进入黄金珠宝门店后,很难去分辨这家店到底是直营还是加盟。因此,有业内专家建议品牌在这方面能够去做一些规范性的明示和标识。“这样一方面能够对加盟商有所约束,另一方面也能帮助消费者更好地进行分辨。”

中国电子商会副秘书长、消费保创始人王福山建议,品牌总部应设立专门的消费者投诉渠道,及时受理和处理消费者的投诉和纠纷。同时,应定期发布相关信息报告,接受社会监督。 南都

管产品前,务必查证相关机构是否具备发行或代销资质,摸清投资的实物黄金是否在金融机构或者正规的黄金交易所进行登记,以免掉入非法集资陷阱,造成财产损失。

福州市金融办在2023年8月发布了非法集资风险提示,针对的就是以销售黄金珠宝为名,进行非法集资。

过去一年,黄金消费的投诉骤然增加。截至今年3月,黑猫平台上,中国黄金收到的投诉高达2419条,在消费保平台,中国黄金的投诉量也是位列第一。

消费保平台的数据显示,过去一年该平台涉及黄金相关投诉量5919条,其中中

国黄金投诉量有1123条、周六福961条、老凤祥697条、周大生562条、老庙黄金555条、周大福430条。除此以外,其他上规模的黄金珠宝首饰品牌几乎无一不上榜。

在黑猫投诉上以“黄金”为关键词搜索,可以查询到3万多条投诉。

失控的加盟模式

值得一提的是,引发投诉的大多数都是销售渠道乱象,但加盟店却是黄金珠宝行业盛行的经营模式。

按照各品牌最新财报披露的数据,截

至2023年,老凤祥门店数量达5900家、周大生5106家、中国黄金4050家、六福集团3027家、周大福7501家,而豫园股份旗下的老庙黄金和亚一金店截至2022年的门店数量合计为4565家,在IPO中的梦金园和周六福数据则分别是2791家和4052家。除了周大福的加盟比例约在76%,其余品牌加盟比例都超过90%,梦金园、周六福和六福集团加盟占比高达98%,中国黄金亦接近98%。

近几年,各大黄金珠宝品牌加快了门店开拓速度,加速向三四线甚至四五线城市铺开布局。周大福2018年开始推行新城镇战略,2019年开启省级代理,2022财年简报会上重申新城镇战略;2023年,老铺黄金、梦金园珠宝、周六福先后冲刺资本市场,募资的主要共同用途便是加快开店步伐。加盟模式就是众品牌加速下沉抢占市场份额的利器。

不过,积极开店的另一面,则暗藏着风险。

中国政法大学商学院副教授李维华指出了金店加盟扩张的双刃剑效应,“放开加盟有利于品牌的迅速扩张,但管理方面的确容易出现问题,比如部分加盟商在服务提供或产品质量层面表现不佳,对品牌带来反噬。”

加盟模式还可能导致管理失控、服务质量不一等问题,特别是在品牌对加盟商的控制力较弱时,这些问题可能更为突出。

对此,其实中国黄金早有预见。在其上市招股书中,中国黄金就表示“由于加盟店数量众多且地域分布较广,经营及管理均独立于发行人之外,若出现加盟商违规经营等情形,将可能对公司品牌形象及经营业绩造成不利影响。”

品牌方该担什么责任

难道仅凭一句“加盟店”,中国黄金就不用承担责任了吗?最关键的是,消费者的黄金还能要回来吗?

3月25日,中国黄金相关高管表示,该案件已进入司法程序,“我们在积极配合,暂时还没有进展。”几名消费者从中国黄金法务部负责人处得知,双井店的一名法人代表退股,另一名法人代表已经投案自首。中国黄金的一名高管在接受媒体采访时表示,该店违法经营,负责人已被羁押。

对此,中国电子商会副秘书长、消费保创始人王福山认为,中国黄金是品牌授权方,负有对加盟店的管理义务。对消费者而言,是基于对中国黄金品牌的信任才进行托管业务。“虽然刑事上不承担责任,但从民事角度应当承担赔偿责任。”

“在法律上和情理上中国黄金作为品牌方有监管不严造成消费者损失的问题,但加盟店作为独立的法人主体,才是真正应该直接负责的。”李维华表示,开放加盟的品牌,一般来说都要面临加盟商管理层面的挑战,金店行业也不例外。“加盟商违法跑路,作为品牌主是一定要承担相应责任的。是主责还是次责,则要看品牌主对加盟商的不法行为是否知情。”

北京岳成律师事务所高级合伙人岳屾山表示,中国黄金概念店推出的“无忧预定”模式,体现了一定的“利诱性”,类似变相的“保本付息”。门店面向社会不特定群体,以“托管黄金”为名目,不顾金价涨跌,变相保本付息,违反国家金融管理规定吸收资金,并且已经人去楼空,能够体现一定的非法占有目的。故此,消费者还可以选择向当地公安机关经侦部门进行刑事报案,维护权利。

综合中新周刊、21世纪经济报道、每日经济新闻、北青报等