**私募产品防雷手册（宣传推介篇）**

　　公开宣传产品、虚假推介、承诺保本保收益和“灰色”售卖，是私募推介过程中的四大雷区。投资者要练就一双火眼金睛，快速准确排雷，才能保护好“钱袋子”。

　　雷区一：公开宣传产品——“私”募“公”开要警惕

　　法律规定，未经特定对象确定程序，募集机构不得向任何人宣传推介私募基金产品。遇到下列三种情况，投资者要绷紧神经擦亮眼。

　　（1）公开传播媒介多 如通过报纸、传单、杂志、《公开信》、门面店电子显示屏、通过互联网平台公开宣传推介等方式，向社会广泛宣传私募基金产品。

　　（2）线上线下公开谈 如线上线下公开举办的大型“理财讲座”、推介会、基金路演宣传、新闻发布会等方式，向不特定对象宣传私募基金产品。

　　（3）社交媒体广宣传 通过微博、微信公众号、针对社会不特定群体的朋友圈和微信群、熟人介绍、客户拉客户、口口相传等方式，宣传推介私募基金产品；

　　私募可公开“官宣”的内容仅有6项：私募基金管理人的品牌、发展战略、投资策略、管理团队、高管信息以及协会公示的、已备案私募基金的基本信息。

　　雷区二：虚假推介——鱼目岂为珠，慧眼方能识

　　投资者应警惕募集机构在私募基金宣传推介过程中的两种虚假推介行为：

　　（1）庞氏骗局 以私募基金之名，行非法集资之实；

　　案例：B公司董事长将其曾经从事保险行业的营销手法复制到私募基金产品推广上:由营销人员打着私募基金产品的幌子向不特定对象（没经过特定对象确定程序）推荐“资金托管”产品；K基金公司以销售私募基金产品为名，借新换旧滚动操作，最终资金链断裂，高收益神话破灭。

　　（2）狐假虎威 用银行、政府和国企等身份背书，诱骗信任；

　　案例：p公司在销售由Z银行托管的私募基金产品时，声称是Z银行产品，资金有保证，吸引大批投资者购买；T私募公司通过高档豪华会所装门面，拉拢政府官员打着政府项目的旗号推销、打平安保险担保的幌子、宣传公司挂牌上海股交中心等方式，吸引了大量投资者购买其私募产品。

　　雷区三：承诺保本保收益——人生得“益”需谨慎，莫使“收益”换本金

　　私募机构不得向投资者承诺投资本金不受损失或者承诺最低收益。但仍有私募机构通过变相承诺保本保收益，欺骗投资者，共有五种典型表述：

　　（1）本金不受损失 如“选择我们，本金无忧”、“1年后，以本金112%的价格购买您所持有的全部基金份额”。

　　（2）固定收益 如“年收益18%为你实力理财”“K基金公司按月、季或年度向投资者支付8%~18%不等的约定收益”。

　　（3）预期收益 如“A类份额预期年化收益15% ~16.8%”“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”。

　　（4）提供担保 如“知名担保公司向投资者提供《担保函》，本息无忧”。

　　（5）承诺回购 如“固定年化收益率8%~14%，郑重承诺一年内以回购形式还本付息或给付回报”、“签订回购协议的模式向投资者承诺12%-15%的收益率”。

　　雷区四：“灰色”售卖——产品销售推介，拒绝“三无”

　　募集机构及其从业人员禁止推介非本机构设立、或由本机构代销的私募基金。

　　（1）代销机构无资质

　　代销机构应具备如下资质：经证监会审核取得基金销售资质+成为基金业协会会员。在认购基金前应对此进行核对。

　　案例：H公司设立了h基金，并请无基金销售资质的保险公司销售团队进行代销。

　　（2）推介人员无授权

　　募集机构不得允许非本机构雇佣的人员进行私募基金推介；个人不得从事私募基金的募集活动。

　　案例：小A未经正式授权即从事私募基金F的募集活动，相关产品风险暴露后，投资者难以维权。

　　（3）产品代销无授权

　　禁止募集机构及其从业人员推介非本机构设立或负责募集的私募基金，即常说的“飞单”行为。

　　案例：J私募公司通过动员P银行员工“接飞单”等方式， P银行业务员向客户兜售了巨额J公司私募产品，产品风险暴露后无法兑付。

　　友情提示：

　　一旦发现以上违规行为，及时收集保存证据，立即向公安机关、监管部门举报，向中国基金业协会投诉。中国基金业协会受理投诉的主要途径如下：

　　（1）在线受理：如涉及已在协会登记的私募基金管理人，可在“私募基金管理人公示平台（http://gs.amac.org.cn）”点击该管理人公示信息页面中的“投诉”按钮，按照要求在线填写并提交投诉信息；

　　（2）现场受理：北京市西城区月坛大厦A座25层；

　　（3）信函接收：中国证券投资基金业协会，北京市西城区月坛大厦A座25层；

　　（4）私募咨询热线：400-017-8200

　　（5）证监会12386热线

　　（6）微信公众号：中国基金业协会CHINAAMAC

　　(文章转载自中国证券报，由中国证券投资基金业协会和北京市星石投资管理有限公司共同制作。)