

案例 12

信披错漏引震荡 规范披露保公平

为顺应某市政府城市中心区“退二进三”整体规划的需要，B上市公司将位于城市中心区域的旧厂区生产线逐步搬迁到市郊和省外开发区。2012年7月，公司在完成旧厂区的搬迁后，与土地管理部门签署了国有土地征收补偿协议，旧厂区土地以“公开出让，收益支持”模式进行收储、改造和补偿。

B公司在2012年底按协议完成了土地移交，并于同年12月对协议签署及执行概况进行了公告，但未披露具体补偿标准等关键信息。由于当时房地产市场行情火爆，城区商住用地拍卖屡创新高，市场各方都认为公司披露的旧厂区土地收储事项必将大幅增加公司利润，对公司股价产生重大影响。由于公司土地出让价格等相关条款披露不清晰，引发投资者和媒体的各种猜测，有的认为该事项只能增加公司净利润几亿元，有的则认为将高达三、四十几亿元，引发一部分投资者跟风炒作，公司股价在5.5元和9.5元之间大幅震荡。

土地收储到底能给B公司带来多少收益？广东局带着疑问对公司土地收储事项的信息披露进行了检查，发现公司在以往公告中遗漏了协议中一些影响土地价格的重要条款，如地块容积率超过一定限值部分不予补偿、市政公建配建费用

将由公司承担、约定时点前移交土地将取得额外奖励、提前取得的预付补偿款最终清算时有可能退还市政府等。上述信息已足以影响投资者作出理性判断。广东局发现上述问题后要求公司立即并全面补充披露土地收储协议的所有重要条款。

B公司随后于2013年9月发布专项临时公告，详细披露了土地收储协议的所有重要条款，并对公司2012年年度报告相关内容进行补充更正。后来，公司在该土地收储事项后续信息披露中吸取前期教训，不但及时充分披露协议履行情况，还在协议履行关键节点及时停牌，确保全体投资者公平获取对公司有重大影响的信息。从股价走势看，公司全面披露土地收储协议重要条款后，公司股价波动明显减弱，股价呈现出稳步上升的趋势，反映出在信息充分披露的情况下投资者对公司股票价值的判断趋于一致。

承诺分红 理当兑现

辖区 E 公司在招股书中承诺，2011 至 2013 年度公司以现金方式分配的利润为当年实现的可分配利润的百分之三十。公司于 2012 年 3 月上市，仅在两个月后，公司便公告称，因项目及运营资金的需要，不进行利润分配，也不实施资本公积金转增股本。

公告发布后，投资者和媒体高度关注，纷纷质疑公司不履行 IPO 时作出的承诺，在公告中也没有详细说明 2011 年不分配利润的具体原因。对此，公司解释称由于公司在作出现金分红承诺时，认为是以合并报表的利润额为基数进行利润分配，但按相关规定利润分配是以母公司的利润为基础的，如果按 2011 年母公司 1400 多万利润的 30% 计算，只有 400 多万可分配给股东，这样并不能让投资者得到好处而且会影响公司形象。但市场不接受公司的解释，认为公司言而无信、忽悠投资者。

广东局了解到相关情况后，第一时间约见该公司控股股东和相关董监高人员谈话，明确指出虽然现金分红是公司的自主经营决策，但公司没有履行招股说明书中关于现金分红的承诺，违背了对中小投资者的诚信义务。对此，广东局向公司和持续督导机构分别下发监管意见函，要求

公司尽快制定履行现金分红承诺的具体方案，并予以公开披露。

在广东局督促下，公司重新召开董事会审议通过并披露了“每 10 股派发现金股利人民币 0.35 元”的年度利润分配方案。公司在 2012 年还实施了中期分红，当年股利支付率超过 50%。公司上市后至今共实施现金分红 5 次，累计现金分红 1.3 亿元，每年股利支付率均在 30%以上，公司如约履行了招股说明书中关于现金分红的承诺，并连续 4 年进行了现金分红。

投之以桃 报之以李

广东辖区 F 上市公司 2011 年完成重大资产重组后扭亏为盈，当年实现税后利润近 7 亿元。公司业绩高速增长和宽裕的现金流，令中小投资者们喜出望外。大家期望着公司的高额现金分红，分享业绩增长带来的切实好处。可是公司伴随着年报同时披露的却是不进行利润分配的预案，这让投资者大失所望，市场上质疑之声四起。

公司盈利是否不真实，实际无钱可分？如果真实，不分红的实际原因是什么？广东局带着疑问对 F 公司开展了现场检查，重点核查公司的盈利情况、财务状况，确保公司分红基础的真实可靠。检查中发现，公司管理层认为重大资产重组是大股东对上市公司的支持，而现金分红是将公司的钱分给中小股东，不利于公司未来发展。针对这一错误认识，广东局正式约谈了公司董事长。

在约谈中，监管人员指出公司目前重大资产重组完成后业绩有了大的改善，为公司实现现金分红打下良好基础，如果主动积极回报投资者一方面可以树立公司良好的市场形象，对提升股价也有正面效应；另一方面公司未来的再融资也更容易得到中小投资者认同。综合而言，实施现金分红对公司经营发展战略实施有良好的正反馈效果。希望公司在审议 2012 年度半年度报告的同时，结合修订后的公司章程、分红管理制度和股东回报规划，认真研究

进行中期现金分红的可行性。

同时，监管部门还根据《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》，发函提出了详细披露不予现金分红的原因、留存收益的使用计划及预期收益情况，以及完善公司章程、制定未来三年股东回报规划等一系列整改措施。

有理有据的分析和具体的整改措施，既纠正了决策者的错误认识，也给出了后续执行思路。检查后，公司结合未来投资机会和盈利情况，重新研究了资金使用计划。2012年中报披露同时，董事会提出了10派10元转增10股的分红预案，5亿多元的现金分红和78.59%的股利支付率刷新了我国资本市场中期分红的纪录，在市场广泛好评支持下公司股价随之持续上行，创出新高。

案例 15

代客操盘 后患无穷

徐某系 D 证券营业部的总经理，经人介绍认识了客户蔡某。徐某吹嘘自己炒股经验丰富，稳赚不赔，可以给蔡某操作股票并保证本金及固定收益。蔡某心想徐某作为营业部总经理，应该水平不错。于是双方达成口头协议，约定徐某代蔡某操作其证券账户，蔡某每月按 5% 的比例收取固定收益，实际收益超出固定收益的部分作为徐某的报酬，低于固定收益或亏损的，由徐某按本金和固定收益进行补足，合作期限为一年。

其后，蔡某向其证券账户打入 33 万元资金，并将账户密码告诉徐某，徐某操作蔡某证券账户并按月向蔡某支付了 5% 的固定收益，双方合作甚欢。

合作期满后，徐某又联系蔡某询问是否愿意继续合作。初尝甜头的蔡某觉得徐某上次合作还算可信，于是与徐某再次达成口头协议，约定由徐某继续操作蔡某账户，收益分成模式照旧。但是，由于股市连续下挫，徐某操作的蔡某账户出现了较大亏损，徐某便停止向蔡某补足本金和支付固定收益。

眼看本金越来越少，蔡某只好割肉清仓。蔡某收回账户使用权时，其账户仅剩 11 万元。在与徐某协商赔偿未果后，蔡某向广东局投诉，反映徐某涉嫌证券欺诈，要求徐某赔偿

本金损失和支付固定收益。接到投诉后，广东局对蔡某反映的问题进行了核查，初步认定徐某作为证券从业人员接受客户委托买卖证券违反了《证券法》的有关规定，遂对其进行立案调查。

2011年5月，广东局正式作出行政处罚决定，认定徐某私下接受客户委托进行证券交易违反了《证券法》第一百四十五条有关“证券公司及其从业人员不得未经过其依法设立的营业场所私下接受客户委托买卖证券”的规定，构成了《证券法》第二百一十五条所述“证券公司及其从业人员违反本法规定，私下接受客户委托买卖证券”的行为，对徐某给予警告并处以10万元罚款。

同时，徐某所在的证券公司也因其违反证券法律法规，解除其营业部总经理职务，并予以辞退。

此外，蔡某还向法院提起民事诉讼，要求徐某赔偿本金及固定收益损失共计51万元。2011年7月，相关法院作出判决，认定徐某与蔡某之间的委托合同因违反了法律的强制性规定而无效，双方对此均存在过错，但徐某作为证券从业人员应对蔡某本金损失承担80%的主要责任，蔡某自行承担20%的责任，徐某最终应向蔡某赔偿损失18万元。对于蔡某主张的固定收益部分，因相关约定违反法律规定未予支持。

案例 16

虚假宣传 自食苦果

2012年8月，广东局接到投资者实名投诉，反映辖区H证券公司某业务人员明知“某指数分级基金”的次级份额属于非保本产品，但仍将其宣传为保本产品，投资者购入后出现大幅亏损。

经查阅相关文件，广东局发现H证券公司代销的分级基金次级份额，需承担对该基金优先级份额本金的有限补偿责任，在成立后封闭运作并上市交易，具有高收益、高风险特征，并非保本产品。

部分客户反映，销售人员在产品推介会上声称该产品为保本型基金，不会亏本，所以才拿出毕生积蓄购买。在广东局进行核查时，相关销售人员对此先是予以否认，但在投诉人提供的现场录音等证据面前，低头承认了违规事实。

监管部门将核查情况向H证券公司进行了通报，该公司意识到，自身在开展基金代销业务时，过于强调业绩导向，对执业人员的营销行为疏于监督和管理，导致营销人员采取隐瞒风险甚至将非保本型基金宣传为保本基金等手段推销产品，诱导客户买入。在事实和证据面前，H证券公司按照内部制度，对相关部门、分支机构负责人以及营销人员分别采取了警告、通报批评及扣罚绩效奖金的问责措施。

为弥补投资者损失，排除潜在纠纷，H证券公司采取了多种补偿措施，包括向10余名客户提供直接或间接经济补偿20余万元，联合基金产品发行人对其他购买了该产品的客户进行回访和安抚，并设立专项补偿资金，备付后续可能因类似原因给客户造成的亏损。

案例 17

承诺收益不可取 监管惩处不留情

广东辖区 J 证券投资咨询公司开发了荐股软件并通过该软件向投资者提供证券投资顾问服务。2014 年以来，广东局先后接到多名投资者实名投诉，反映 J 公司在开展业务过程中，对其历史业绩进行夸大宣传，向投资者承诺一个服务期内收益可达 20%，结果却造成投资者大幅亏损。

接到投诉后，广东局通过暗访、突击抽查和全面现场检查等方式对有关情况进行核查。经查，J 公司在向潜在客户推广其投资顾问业务时，对公司的历史业绩进行不实宣传。该公司数名业务人员多次向投资者表示，公司推荐个股的成功率达到八成，一个服务期的收益有 20% 左右。

而经核查比对，公司相关投资顾问服务历史业绩与上述营销宣传内容不符。

现场检查掌握的证据还表明，J 公司在业务开展、合规管理和风险控制等方面存在疏漏，未采取有效措施规范业务人员的执业行为；公司在对客户进行回访时，也未按照法律法规和公司制度要求核实公司业务人员是否存在承诺收益等违规行为，从而导致业务人员普遍采用夸大过往业绩、承诺投资收益等方式推广业务和招揽客户。

针对上述违规行为，2014 年 10 月，广东局对 J 公司采

取了责令改正的行政监管措施，并责令公司及时处理客户投诉纠纷，积极回应客户的合理诉求。最终，对因业务人员违规承诺收益行为而遭受损失的投资者，J公司给予10余万元补偿。

案例 18

营销行为应规范 佣金标准宜明确

2014年7月，曹某通过12386中国证监会热线反映，其于2012年6月转户到广东辖区K证券营业部，当时客户经理小徐口头承诺佣金收取标准为0.4%，但实际交易中营业部一直按0.8%收取，有时每笔交易还收取5元的手续费。

热线通过广东证券期货业协会，将曹某的投诉转K营业部处理。广东证券期货业协会积极督促公司处理好该起投诉，同时还建议公司就开户佣金事宜进行全面自查，确保收费公平合理。

营业部翻查曹某开户资料、回访录音等客户档案，未发现曹某对佣金收取标准提出异议或申请调整佣金的任何材料，客户经理小徐也表示，未曾给予曹某佣金0.4%的承诺。对于其中的5元佣金问题，根据国家发改委等部门印发的《关于调整证券交易佣金收取标准的通知》相关规定，A股每笔交易佣金不足5元的，按5元收取，因此，该项收费合规合理。

第二天，营业部工作人员拿着曹某的开户资料和录音，以及相关政策文件，向曹某当面沟通说明。曹某表示，对5元一笔的佣金收费无异议，但要不是客户经理小徐承诺按0.4%收取佣金，他怎么会转户呢？

营业部称曹某口说无凭。曹某不服气，于是再次拨通12386热线表达对该营业部的不满，要求退还多收佣金的同时给予合理赔偿。

眼看双方“剑拔弩张”，热线立刻与广东证券期货业协会联系，希望指派专业调解员进行调解。

调解员先向营业部调取曹某此前的佣金收费凭证，再向营业部负责人说理，表示虽然曹某不能提供相关证据，但其在转户前交易佣金一直是0.8‰，促使其转户的原因很可能就是佣金费率的优惠，希望营业部对退还部分佣金的问题重新考虑。另一方面，调解员对曹某晓以利弊，建议其在目前证据不足的情况下退一步接受调解方案，以达成双方共赢的目的。

在热线及广东证券期货协会有理有据的调解下，营业部向曹某退还部分佣金，同时优化公司开户流程，增加签署佣金标准确认文件的环节。问题的顺利解决，让曹某感受到12386热线的古道热肠，他最终签署了调解协议书，并继续留在K营业部进行交易。

案例 19

服务无止境 耐心化坚冰

随着资本市场创新发展，证券业务复杂度有所增加，投资者因不了解业务流程而产生误会和纠纷的情况时有发生。市场经营主体一线工作人员通过有效的沟通、贴心的服务，实实在在地帮助投资者解决问题，使投诉纠纷逐一化解。

2015年3月的一个交易日，某证券营业部柜台前围满了客户。突然，人群骚动起来，一个客户情绪激动，尖声叫嚷：“我要投诉！”为避免影响其他客户，营业部工作人员立即将该客户请到会客室了解情况。

原来客户需要办理银行第三方存管业务，根据银行有关规定，该业务需要到银行网点确认。为方便客户，营业部向银行申请了银证POS机协助客户完成签约。但不凑巧，客户办理业务过程中POS机通信中断，无法完成签约手续。经办柜员向客户做了解释，并建议客户前去银行办理后续业务。

但客户认为是柜员故意拖延，要求柜员立即办理并阻挠其他客户办理正常业务。工作人员一边耐心向客户解释，一边联系银行设备维护人员了解故障原因，当得知故障短时间无法修复后，又与对接的银行网点联系，请银行优先为这位客户办理相关业务。同时用专车将客户送到银行，全程陪同办理，最终让客户满意而归。

同样是 2015 年 3 月的一个交易日，柳女士要求快速赎回 L 基金公司的基金，计划将赎回款用于申购新股，但因 L 基金公司垫资额度使用完毕而赎回失败，客户向该基金公司客服咨询了解情况，客服告知柳女士由于垫资已使用完毕当天无法办理快速赎回。柳女士表示由于快速赎回失败，错失打新时机，要求赔偿其打新或有损失 4 万元。

客服人员为安抚柳女士情绪，其后三小时内多次与柳女士沟通，详细解释虽然当天垫资额度已用完，但可以为其办理普通赎回业务，但被柳女士拒绝。当日收市后，L 基金公司再次联系柳女士，表示公司已增加垫资额度，如有需要可重新办理快速赎回。柳女士表示三点钟已过，赎回已无意义。

在之后的几个工作日，L 基金公司多次与柳女士沟通解释，希望柳女士谅解。最终，L 基金公司的耐心和细心打动了柳女士，柳女士不再要求其赔偿或有损失，纠纷得到圆满解决。

随后，L 基金公司采取一系列改进措施，包括根据市场新股申购情况决定是否增加垫资额度，安排专人实时监控垫资额度使用情况，就新股申购日、节假日等特殊时间发短信通知客户提前做好资金安排，让投资者感受到更加贴心的服务。

案例 20

代理交易无授权 内控不严起纠纷

2013年1月，期货投资者张某、陈某向广东局书面反映，她们均于2011年在辖区Q期货营业部开户，账户由营业部员工操作投资，几个营业部员工经常对着走势图，指导操作，并称这个点位高卖低买必赚钱，而账户交易了一年多最终造成亏损。

广东局对Q期货营业部进行了核查，经过调取开户资料、交易结算单、历史成交明细、出入金明细以及交易系统记录等材料，并逐一检查、比对了营业部计算机的IP地址和MAC地址，并未发现投诉人反映的营业部工作人员违规代客操作情况。

广东局加大核查力度，发现张某、陈某的期货交易账户均由两人的共同亲属田某负责管理，由田某负责出入金和交易。该营业部的回访以及保证金追加电话均由田某接听。Q期货营业部在明知田某不是账户所有权人时，还默许田某在营业部现场交易区域通过两位客户的账户进行期货交易。

根据当时实施的《期货公司管理办法》和《期货市场客户开户管理规定》，客户委托他人交易应当在期货经纪合同进行约定，但上述客户均未在签署的《期货经纪合同》中指定田某为代理人。

在交易出现亏损后，张某、陈某均声称账户交易并非本人下单操作，认为营业部管理不规范，放任员工或第三方随意操作其账户，要求赔偿经济损失。该营业部意识到在内部管理以及合同管理等方面存在纰漏，主动向客户作出了一定程度的赔偿。

针对该营业部在知悉客户账户代理交易的情况下，一直未向客户本人提示风险或要求其完善有关授权代理手续，也未采取其他防范措施以确保客户的交易和资产安全的问题，广东局对该营业部采取了责令改正的监管措施，责令该营业部限期整改并对相关责任人进行问责。

该营业部结合存在的问题全面梳理了客户开户资料，完善了开户管理制度，并更换了营业部负责人。

案例 21

系统安全无小事 应急处置要得当

2013年10月，辖区 R 期货公司在连续交易时段集中交易系统发生故障，导致主交易系统中断，近800个客户交易受到影响。

事故发生后，R 期货公司启动了应急预案：一是立即联系系统开发商对故障情况进行了排查和抢修，恢复客户交易。二是启用人工应急报单方式，通过应急电话热线为多名客户进行了应急报单。三是及时通过短信平台、公司网站、行情系统对系统故障及应急报单方式进行了通知。四是做好客户安抚解释工作，通过公司网站和官方微博向投资者发布了致歉信，同时进行舆情监控，确定事件传播影响程度。五是将事故情况及影响程度向有关证券监管部门进行报告。

广东局接到报告后，第一时间组织 R 期货公司对本次信息安全事件进行应急处置，派出专项调查小组对事故原因进行现场核查。经核查，故障原因为 R 期货公司系统运维人员人为操作失误导致，并且在发现数据归档异常后，未按照操作规程进行异常排查，造成集中交易系统无法正常开启。

根据事件核查情况，广东局对 R 期货公司采取了责令改正的监管措施。责成 R 期货公司全面梳理排查集中交易系统

存在问题，完善技术管理相关制度和应急处置机制，切实防范风险，同时，要求公司启动内部问责机制。

R 期货公司梳理排查了内部管理存在问题，修订完善了系统运维管理制度，有针对性地组织开展了应急演练与培训，并向客户作出了赔偿。此外，公司启动了内部问责程序，对公司高管及责任人员等多人分别采取了降低职务、扣发奖金等处罚措施。

案例 22

调解公正服人心 陈情说理致双赢

2014年7月，广东证券期货业协会接到陈某投诉，反映其是辖区某期货营业部的客户，其焦炭合约于2014年3月10日达到期货合约设定的风险点，该营业部于3月10日9:30分电话通知其追加保证金。由于陈某没有及时追保，亦没有自行平仓，该营业部于3月10日10:10分通过短信再次向陈某发出强平通知，并于10:42分左右对陈某焦炭合约进行强平，但由于跌停没有成交。3月11日9:15分左右该营业部再次强平陈某合约并成交。

陈某认为该期货营业部没有选择合适的时机为其强平造成损失，要求赔偿。

经双方同意，本案由协会调解员进行调解。陈某在首次调解中对期货公司强平行为强烈表达不满，并要求赔偿损失12万。期货营业部方面表示，尽管营业部对该事件的处理有不妥善之处，但符合双方签订的《期货经纪合同》，营业部不可能作出赔偿。

调解员向陈某表达了初步意见：第一，根据《期货经纪合同》第四十条的约定，陈某在其持仓过程中，应该随时关注自己的持仓、保证金和权益变化情况，并妥善处理自己的交易持仓，而陈某没尽到投资者应尽的义务。第二，期货营

业部已根据《期货经纪合同》第二十八、三十二条的约定，通过中国期货保证金监控中心查询系统、期货公司交易系统和期货行情报价系统事先通知陈某追加保证金，还额外通过电话和短信通知陈某追加保证金。第三，根据《期货经纪合同》第四十二条的约定，期货公司有权对陈某的部分或全部未平仓合约自主选择时机、品种、价格、数量执行强行平仓。

调解人员进一步指出，虽然从服务的角度来讲，该营业部再次要求追保时只通过短信进行通知以及3月10日在焦炭合约跌停后才强平的做法欠妥。但因为这些服务瑕疵，就要求营业部赔偿12万，也不合理。本次调解沟通持续近2个小时，谈话结束前，调解员建议陈某重新考虑赔偿要求。

接下来的两周，在调解员一次次的沟通协调中，陈某将赔偿金额降为3万，但营业部仍然拒绝赔偿。陈某表示将选择法律程序来解决纠纷。听完陈某的决定，调解员对陈某说：“我们尊重您的选择，也希望您能打赢这个官司，但诉讼讲的是证据。目前无论是合同条款还是通知录音，都有利于期货营业部，单凭您的推理无法驳倒期货营业部的证据，所以希望您能好好考虑。”随后，调解员将陈某的想法反馈给了营业部，并做好了终止调解的准备。

让调解员意想不到的是，次日傍晚，陈某给调解员电话，希望调解员提供一个合理的赔偿方案，继续调解。

调解员接到陈某的要求后，又对本次纠纷的事由仔细梳

理了一遍。调解员认为，虽然营业部的强平行为符合《期货经纪合同》的约定，且根据最高人民法院《关于审理期货纠纷案件座谈会纪要》和《关于审理期货纠纷案件若干问题的规定》的相关规定，营业部在强平前未履行通知义务的才承担赔偿责任，但营业部在本次事件中存在处事效率不高、服务态度不佳的瑕疵。

随后，调解员又翻阅了大量的有关类似纠纷的解决方案，最后提出了处理建议：营业部退还陈某开户至今留存的手续费作为补偿，同时适当下调陈某日后的交易手续费。该方案得到了双方的认可，在对相关细节讨论后，双方最终于2014年8月18日签订了调解协议，至此，一起激烈的纠纷画上了圆满的句号。

案例 23

谨慎投资私募基金 莫入非法集资陷阱

2014年9月25日，公安部门接到群众报警，反映位于广州市珠江新城某大厦的S公司涉嫌非法募集投资基金。广州市公安部门随后开展调查，并向广东局发出《协查函》，请求协助对S公司的相关证券业务资质进行认定。

经查，2011年原银行工作人员胡某在深圳市注册成立S公司，并于2013年在广州天河注册成立广州分公司。2013年初，胡某与T公司负责人王某约定，每次由S公司借给T公司一定金额的资金，年化收益率为24%，每笔借款发生次日，T公司支付其中1/4的收益，随后每季结息，直至本息结清。

在巨额利益诱惑面前，胡某的贪念急剧膨胀，并于2013年9月伙同其他人员，以S公司名义注册成立了深圳S进取九号投资企业(有限合伙)(以下简称“进取九号私募基金”)，对外宣称以合伙投资的形式募集资金，分期投入T公司“机票结算款”项目。

胡某等人向社会不特定人群推销该项目，累计募集资金7亿余元。2014年9月，该投资项目资金链断裂，进取九号私募基金到期，但本息无法兑付导致案发。该案受害人多为银行客户，购买该产品源于银行员工的推荐和介绍，有的还

在银行办公区内签约。

根据公安部门的协查请求，广东局经查询相关业务资质后出具了认定意见：中国证监会未批准 S 公司为公开募集基金的基金管理人，该公司未向中国证监会注册为公开募集基金销售机构。同时，S 公司及“进取九号私募基金”也没有按照《私募投资基金监督管理暂行办法》的有关要求在中国基金业协会进行登记、备案。对于这些未依法履行登记备案义务，规模较大且投诉较多的私募基金，证券监管部门主要职责是配合地方政府依法对其违法犯罪行为予以打击。截至 2015 年 1 月，广州市公安部门已侦破 S 公司涉嫌非法集资案，依法逮捕犯罪嫌疑人 13 人。

案例 24

自吹自擂称股神 非法咨询终获刑

2011年10月底，广东局接到投资者举报，反映方某通过开设QQ群、博客等方式发布荐股信息，招揽会员并收取费用，涉嫌非法从事证券投资咨询活动。

接到举报后，广东局立即组织工作人员进行核查。经查，方某等人最初通过成立肇庆市某科技信息有限公司，销售电脑配件。2010年起，方某通过新浪网、东方财富网等网站开设博客，以“逍遥掌门人”的网名发布大量信息，对大盘走势作出评论、推荐股票，以此诱导客户以每套人民币3800元的价格向其购买“股神分析师”软件。

实际上这套软件是方某以低价从上海一家公司整套购得，软件本身对炒股并无任何作用。投资者一旦购买了此软件，就被允许加入“逍遥掌门人QQ群”以及“黑马牛股实战群”，分享方某所谓“独家信息、原创股评”。方某每日向群成员推荐股票，点评大盘及个股走势，加入QQ群的投资者每年还需缴纳360元软件维护费。

2012年5月29日，广东省公安部门成立专案组，组织抓捕了方某及其团伙成员。经审讯，自2010年起，方某吸收客户800余人，收取软件购买及维护费约400万人民币，非法获利360余万元。

但具有讽刺意味的是，自称“擅长捕捉板块热点和龙头个股”的方某，本人平日从不炒股，其荐股内容只是每日从网上收集整理而成的，并非方某及其团伙的研究成果。投资者完全可以从媒体上公开发表的股市分析、研究文章中获取。

2012年11月，肇庆市端州区人民法院依法判决方某犯非法经营罪，判处有期徒刑十个月，缓刑一年，并处罚金五万五千元，没收相关违法所得。