

萧易：41亿黄金投资骗局背后的社会信任危机



最近大陆知名黄金机构浙江永坤控股有限公司爆雷，导致上万人的数十亿资金血本无归。（网络截图）

更新 2025-06-17 10:37 AM 人气 284 标签: 黄金投资骗局, 永坤黄金, 居民投资无门, 社会信任危机

【大纪元2025年06月17日讯】2025年5月底，中国金融市场曝出一桩震惊全国的重大诈骗案。总部位于杭州、号称“黄金全产业链服务商”的永坤黄金珠宝有限公司（简称“永坤黄金”）因资金链断裂全面暴雷，涉案金额高达41亿元（人民币，下同），波及全国超1.2万名投资者。

随着门店停业、法人失联、财务负责人潜逃、数名高管被拘留，这场“稳赚不赔”的黄金投资神话灰飞烟灭，投资者血本无归。永坤式骗局暴雷的背后，反映出的不但是系统性扭曲的中国投资环境，更是监管缺失、投资焦虑与信任危机在现实层面的集中爆发。

黄金投资外衣下的庞氏骗局

作为一家成立于2014年的黄金投资公司，永坤黄金曾以“从矿山到柜台”的全产业链黄金服务商形象吸引了众多投资者，通过线上平台（如永坤商城APP、小程序、网站和微信公众号）以及线下30多家门店，推出“金托买回”、“预购黄金”和“黄金积累计划”等投资产品（如下表）。

产品类型	描述	问题
金托买回	投资者购买黄金，公司代为持有，承诺按约定价格回购，年化收益率 5%-9%	黄金本身无法产生现金流，依赖新资金来兑付旧投资者
预购黄金	承诺无损失，期限 28-88 天，实际为金融产品，无实物黄金交付	实质上为非法集资，资金用途不透明，不排除部分资金被用于支付加盟商分润、扩大营销、补贴回购等
超级金店与黄金积累计划	最低 1 克起购，月度购买，365 天价格保护，提前赎回收费高	高额费用和限制增加流动性风险，易被误导为低风险产品

永坤黄金的产品及问题（作者制图）

这些产品以高收益率和“保本保息”的承诺吸引了大量投资者，特别是中低风险偏好的普通民众。公司通过豪华门店、专业形象以及虚假宣传（如有背景、银行托管、保险保障）增强投资者的信任。同时，公司设置了高达29%的拉新返佣，诱使投资者发展下线，涉嫌传销。

永坤的商业模式具有明显的欺诈特征，本质上是资金拆借和滚动兑付的庞氏骗局。公司采用“黄金托管模式”，即投资者购买的黄金通常不交付实物，而是由公司代为保管。这种模式允许公司“一金多卖”，将同一批黄金多次出售给不同投资者，形成“资金池”。

更令人震惊的是，为骗取投资者信任，永坤出具由紫金财险、人保财险、太平财险等共同承保的保单，宣称对托管黄金资产承保金额高达41亿元，但实际上这些保单并未覆盖经营风险。永坤甚至使用镀金铜条冒充金条，根本没有对应黄金资产，资金被用于高风险投资或转移海外。

2024年底，永坤兑付延迟开始显现。预定金条的周期从一周延长至一个月，T+3到账开始拖延。2025年初，有投资者反映提现困难。5月，随着黄金价格暴涨，大量投资者试图变现套利，挤兑风暴袭来。5月20日，公司资金链断裂，兑付危机爆发。

骗局如何维系：监管缺失

永坤黄金骗局持续十几年，监管形同虚设，仅用失职来解释实在令人难以信服。尽管没有直接证据证明，但其能长期运作非法业务而未被发现，充分显示出“类金融机构”在监管上存在系统性问题，包括可能的内外勾结或利益输送，这在中国金融市场并非罕见。具体现象如下：

第一、法规空转。早在2018年，中共中央发布《黄金积累业务管理暂行办法》，明确禁止非金融机构从事金融金业务。但永坤黄金以“消费买卖合同”的名义规避监管，将金融产品伪装为实物黄金购买，混淆买卖与理财的界限。而由于黄金不属于标准意义上的证券或理财产品，地方金融监管机构和央行之间在监管边界上存在漏洞。

第二、执法盲区。永坤黄金仅拥有珠宝销售资质，却采用“品牌授权+实体零售”加盟模式，在多个城市开设门店。这些加盟商未经金融许可，却实际参与黄金资产销售、客户资金管理和返利兑付，构成事实上的“分支金融机构”。这些门店以零售企业备案，地方市场监管机构没有及时识别其金融属性。

第三、保险背书误导。多家保险公司如紫金财险、人保财险、太平财险为永坤出具所谓“黄金资产保障保单”。但这些保单并不涵盖资金兑付风险，而仅限于物流或商品丢失等意外事项。普通投资者误以为这是“金融担保”，这种误导反映出保险机构审查失职，甚至存在“共谋”空间。

第四、执行能力差。监管机构倾向于前置审批、行业备案等静态手段，缺乏对产品实质性结构的持续审查能力。同时，惩戒机制弱，往往在骗局暴雷之后才介入，无法形成有效威慑。民众不禁质疑：“就这样明目张胆骗了十几年，监管到底是干什么吃的？”

更讽刺的是，永坤曾多次变更工商信息，比如高管变更、注销子公司、减少注册资本，但却未引起监管注意，而实际控制人汪国海正是利用这段时间，完成抵押办公楼、卖金、转移资金，最终逃往国外。这无疑暴露了监管系统在识别、预警、处置此类“类金融”骗局中的重大漏洞。

永坤黄金的操作早已超越非法集资，已触及集资诈骗、非法吸收公众存款等多项罪名。其产品本质上是金融产品，而不是实物黄金消费，但公司通过“黄金寄存”“以物养息”等概念模糊投资与买卖边界，以“消费+投资”混合逻辑忽悠投资者。

永坤之所以能在十年间聚拢海量资金，不仅靠“伪金融”的包装能力，更重要的是踩中了中国居民“投资无门”的痛点。永坤的投资者大多是普通民众，他们在房地产退潮、股市低迷、银行利率下行和理财负收益的背景下，急需避险资产。

而永坤式骗局正好迎合了这一心理空位：黄金的“硬资产”特性带来天然信任，加之“回购承诺”营造出“有金可退”的安全幻象，而国资背景、线下门店与保险背书则进一步放大其可信度。“预购黄金可获得9%年化回报”这一明显违反金融常识的说法，在社交平台上却拥有了极高传播力。

很多投资者并未真正理解收益来源与风险逻辑，只是基于“初期盈利”便追加投入，形成“信任泡沫”。理财焦虑、缺乏金融素养、依赖熟人推荐、对保险与金融概念模糊混淆，这些因素构成了永坤得以穿透社会组织渗透下沉市场的“温床”。

永坤暴雷并非个例，2024年，浙江华侨控股的黄金理财暴雷，诈骗手法与其如出一辙。华侨控股以7%-8%年化收益率为诱饵，吸引大量投资者购买其黄金理财产品，但资金并未按承诺用于购买黄金，而被转移至海内外关联壳公司。2024年9月，华侨控股幕后掌控人余增云等三人秘密潜逃，导致多款黄金理财产品无法兑付，未兑付金额高达70多亿元。

结语：社会信任危机已爆发

永坤式骗局暴雷最深远的影响，来自于信任的全面溃败。一场社会信任危机已经从金融市场蔓延到其它领域，这不仅是对某一平台的信任破产，更是对整个制度、社会关系的质疑与瓦解。

首先，是对平台的信任破产。许多投资者曾被永坤线下门店、高档装修、人员着装甚至“送金条”的仪式感所折服，但最终发现不过是场骗局。投资者对平台的信任日益崩溃，即便合法机构也难以获得信赖。

其次，是对制度的信任崩溃。保险公司保单、知名媒体宣传、正规合同文本，一度被投资者视为“合规保障”，如今却一一被证伪。而监管制度、执行能力却迟迟不能进行实质审查。

最后，是对社会关系的信任撕裂。永坤高度依赖“熟人营销”机制，许多投资者是通过朋友、亲戚、同事介绍进入项目。爆雷之后，推荐人与被推荐人之间关系决裂，甚至出现自杀、报警、维权冲突等现象，加剧社会分裂。

当前，中国社会信任危机已全面爆发，其影响不仅限于经济层面。民众对政府公信力的信任全面开始瓦解，当局的政策和承诺都将失去效力，陷入“塔西佗陷阱”，无论政府做什么都会被质疑。长期累积的矛盾和不满情绪获将引发局部抗议或社会不稳定，挑战中共执政合法性。而永坤事件，仅仅只是冰山一角。

责任编辑：高义#