

# 揭秘“高息”诱惑下的“退保理财”



“您好,我们发现您的保单实际收益与此前承诺的收益不符,建议您带身份证和保单前来我们这边核查一下……”经投资人张芬推荐,北京商报记者在位于北京嘉盛中心9层的一家名为“祥钰德”的公司门口听到了上述对话。在该公司前台背景墙上,战略合作名单列有平安人寿、中国人保、太平洋人寿、泰康人寿、富德生命人寿等公司。

张芬向记者表示,此前自己也是接到了相同的电话,对方不仅详细地说出了保单的购买时间、投保人姓名、被保险人姓名,连实际收益不及此前承诺都摸得门儿清。待张芬仔细询问为何如此详细地了解保单情况时,对方回复称因为是“综合保险售后中心”,所以能看到相关信息,具体事宜可来公司咨询。那“祥钰德”是否是平安人寿、富德生命人寿等的售后服务中心?对此,北京商报记者向上述机构核实,却得到了否定答案。

## 深度调查

“祥钰德”从何获取投保人信息?又为何佯装保险机构售后中心给保单持有人打电话并邀约?对此,分析人士表示,从目前来看,该公司的行为与此前的“退保理财”案件类似,很有可能是通过不法手段骗取了保险合同信息,然后骗投保人退保,再来买理财产品。

事实上,目前劝说投保人退保理财事件屡屡发生。监管部门风险提示不断,“退保理财”让保险消费者在失去人身风险保障的同时,还面临着理财亏损的风险,有甚者还涉嫌非法集资。



▲“祥钰德”投资产品

◀“祥钰德”公司前台

## 火热的“退保理财”现场

火爆一词用来形容“退保理财”业务一点都不为过!

北京商报记者走访发现,在朝阳门外大街26号10层,老人们来来往往络绎不绝,而多数老人都走进了一家名为中亿集团的分公司。一位中年女士搀扶着自己母亲从公司走出,愤愤不平地说道:“他们都是骗子!”

一番交谈发现,这位李姓女士的母亲近日曾接到这家公司业务员的电话,称老人三年前在银行买的理财险,如果到期给予的利息返点与购买时不符,他们能够补上。当她和母亲准时到中亿集团,业务员却一直在怂恿老人将到期的保费用来买他们的投资产品。

遇到上述情况的并非只有李姓母女。北京商报记者随机采访发现,进进出出的老人都曾买过各类大额保单,以分红险为主。保单来自于中国平安、泰康保险、中国人寿、中英人寿等多家保险公司。而其中一些老人的保单并未到期,但业务员会提醒老人保单收益不及预期,现在取出来购买公司高收益产品可弥补损失。

不过,北京商报记者注意到,由业务员搀扶着进入中亿集团的老人依旧接连不断。这边,是中亿集团业务员在电梯口排

徊等待;那边则是“祥钰德”电销人员加紧联系客户,公司内传出此起彼伏的声音,电销人员不停地拨打不同客户电话,以综合保险售后中心员工的身份,重复着相似的话术。

记者梳理发现,通常,这类公司的业务操作流程是,第一步,业务员通过公司给的名单信息冒充相关保险机构;第二步,称保险消费者持有的保险产品收益较低联系保险消费者;第三步,业务顾问面谈,推荐理财产品。

北京商报记者就“退保理财”现象采访上述两家公司,中亿集团表示总部没有此业务,不清楚分公司是否存在这类情况;“祥钰德”公司予以否认。不过,接近该公司人士明确表示,该公司有涉及此类退保理财业务。

## “高收益”成迈不过去的坎

而之所以消费者会熙来攘往地前来“退保理财”是因为其背后隐藏着“高收益”的魅力。

通常销售人员会以“保单到期银行返点低,我们这里能弥补”,或者“保单目前收益低,转到我们这里收益更高”等理由作为诱饵,一旦消费者答应前来可能掉入“退保理财”陷阱。

那么,理财产品的收益有多高?据中亿集团业务员介绍称,该公司的投资产品年化收

益约在10个点,例如投资1万元,投资期限为两年,年利率10%,两年利息就是2000元。

而10%的年化收益,意味着普通银行理财产品收益率的两倍还多。数据显示,银行存款两年期的基准利率仅为2.1%。

另外一家“祥钰德”的投资利率更高,该公司网络平台展示的多个项目均按日化利率进行计算,日化收益为0.56%-2.5%不等,例如投资项目“吉林酒吧一条街”,标明日化收益高达2.51%,折合年化收益就是916.15%。

一位专业金融从业者向记者表示,从项目展示页面看,竟连一个正规公司名称和相关投资协议信息都没有。

更掩人耳目的是,该公司还在项目详情中注明“中国太平洋保险(香港)有限公司对平台上的每一笔投资提供100%本金保障”以及“所操作一切风险都由公司与中太平洋保险(香港)有限公司一律承担,投资者不需要承担任何风险”。

而一位太平洋保险公司高管向北京商报记者证实,该公司并没有此类业务,也根本不会承保这类风险极高的项目。

此外,中亿集团和“祥钰德”的经营资质也存疑。据天眼查显示,所谓的“中亿集团”全称是“中亿千禧集团股份有限公司”,是一家小微企业,2017年3月注册成立,经营范围包括建设工程项目管理、技术开发、会议服务等。从经营范围来看,并没有涉及

投资方面的内容。而“祥钰德”公司所在地的工商登记全称为北京祥钰德信商务信息咨询有限公司,成立于2019年7月25日,开业不足一个月,其经营范围中同样未涉及投资内容。但引人关注的是,保险代理业务在其经营范围之内。

“目前工商注册的流程是‘先照后证’,很多公司在工商注册之后,存在没找当地银保监会申请《保险兼业代理业务许可证》的情况。”某保险中介机构负责人坦言。

不过,接近北京银保监会的人士表示,目前,北京银保监会会定期更新取得保险兼业代理业务许可的机构名单。消费者可以在北京银保监会官网查询。

## 险企信披安全需“上把锁”

“你们是如何得到我信息的?”接受预约准时来到“中亿集团”后,投资者刘瑾质问面前的业务顾问。为何业务顾问如此详细地了解自己有一份分红险明年将到期?

从业务顾问的回答来看,获得保险客户的信息可能并不是什么难事。

对此,北京德恒律师事务所律师吴昕栋表示,此类公司涉嫌非法获取公民个人信息。虽然国家层面的《个人信息保护法》还未正式出台,但这类公司非法获取保险消费者信息,如果情节严重的,已经涉嫌《刑法》第二百五十三条之一规定的侵犯公民个人信息罪。

对此,中国社科院保险与经济发展研究中心秘书长王向楠表示,公司内部员工的主动行为、分销渠道泄露、公司数据存储出现漏洞,行业基础设施出现漏洞均可能引起保险客户信息的泄露。建议监管加快完善关于客户数据和隐私保护的立法和司法,保险公司加强人员授权、网络安全、云存储建设等,与分销渠道签订更严格的保密协议以及加强财务担保。

在保险业,信息泄露顽疾由来已久。在今年2月,银保监会副主席梁涛曾指出,个人信息保护问题是比较大的问题,在银行保险机构消费者保护的关键环节,银保监会将进一步完善制度,探索银行保险行为检查新方法,整合银行业和保险业消保评价体系,规范销售行为,堵塞道德风险漏洞,加强考评结果的运用。

资深保险经纪人李玉也表示,保险客户的资料信息客观来说很难做到完全封闭。因为保险行业里的每一个环节都是由人来操作的,所以在其中某些环节出现客户信息泄露也是很有可能发生的。而这些问题还是集中在业务员身上,一些人员为了个人利益不惜违规,甚至做出违法的事情,这也说明了保险行业需要进一步加强自身管理,提高人员素质,出台有震慑力的追溯管理办法,对一些恶意信息暴露的事件做到严厉打击,由此在一定程度上改善这种情况的发生。

北京商报金融调查小组/文并摄

## 安永:保险业正处在从规模到质量发展的关键转型期

北京商报讯(记者 孟凡霞 李皓洁)近日,安永发布了《2018-2019保险业风险管理白皮书》(以下简称《白皮书》),其中指出,2018年是中国保险业从重规模转向重质量的重要转折点。

数据显示,2018年我国保险业全年原保险保费收入38016.62亿元,同比增长3.92%。与2017年保险业原保险保费收入36581.01亿元同比增幅达18.16%的增幅相比,2018年我国保险业保费收入增速大幅度放缓。

同时,安联集团经济研究中心发布的《2019年全球保险市场调研报告》显示,2018年中国保费增长落后于全球,仅占全球保费增长的4%,2017年这一数值则高达58%。

不过安永表示,2018年并不是中国保险业繁荣的终点,而是从重规模转向重质量的重要转折点。

对此《白皮书》分析称,2018年我国保险市场规模的紧缩主要是受监管政策纠偏的影响。受“保险回归保障本源”监管理念的引导,保险公司积极加速业务结构的优化变革,纠正“重理财、轻保障”的发展特点,为我国人民的美好生活提供高质量的风险保障。2018年我国保险业提供保险金额6897.04万亿元,同比增长66.23%,风险保障功能凸显。

## 新华保险2019年年中工作会议: 争取三到五年整体实力再上一个台阶

8月16日-17日,新华保险2019年年中工作会议在合肥召开。这是新华保险第七届董事会和新一届经营班子组成后召开的第一次全系统工作会议。会上,公司领导刘浩凌和党委书记、首席执行官、总裁李全同台发声,新华保险最新的发展路线图也浮出水面。

“新华保险目前虽然面临不少困难和挑战,但也具备诸多发展优势,包括市场化的基因,包括有一支忠诚于公司、富有执行力和战斗力的队伍,以及新华人的责任意识。”刘浩凌表示。

如何把握方向盘、踩准油门前行?对此,刘浩凌提出四点,一是坚持市场化的机制,激励和约束并重。要对标市场、对标同业,收入与经营业绩挂钩,干部能上能下、员工能进能出、收入能增能减。通过实实在在的业绩,考核机构、评价干部。

二是保持战略定力,鼓足工作干劲。坚持以寿险为核心,保险姓保、回归本源、聚焦主业的发展思路,打造中国最优秀的以全方位寿险业务为核心的金融服务集团。坚持高质量发展,做到价值、规模、

速度相协调。齐心协力,努力达成全年任务。

三是守住不发生重大风险事件的底线。不拿合规原则做交易,是业务的底线。各部门、各机构要守土有责,及时处置风险事件,妥善化解风险隐患。

四是加强党的领导,以高质量党建引领公司高质量发展。坚持和加强党的领导、加强党的建设,是公司健康发展的政治保障。

李全表示,目前董事会和主要股东单位都对新华提出了更高的发展目标。公司必须坚持解放思想、坚持实事求是的态度,采取“资产负债双轮驱动、规模价值全面发展”模式,持续推进“一体两翼”战略布局并落到实处。

一是坚定发展信心。公司有着党的领导和市场化机制共同迸发出的融合优势,将更加有助于促进公司实现全面发展。

二是重塑发展格局。保障型寿险业务是我们的主业,是我们的立业之本。财富管理是保障型寿险业务的深化与延伸,是新的业务与盈利增长点,健

康养老产业链要作为重要补充进一步做好。我们要通过科技赋能,以更低的成本实现更快的客户获取,以及更高效地满足客户需求。

三是加快发展速度。要进一步加快发展速度,即争取用三到五年时间,使新华整体实力再上一个台阶,业务结构进一步优化,保障型寿险产品占比进一步提升,市场份额、资产规模、资本实力和盈利能力稳居寿险行业第一梯队。

四是紧扣发展主题。对标和赶超,聚焦和升级,布局协同,创新和攻坚。

五是持续推动战略落地。制定符合公司实际的发展战略。加速构建发展竞争壁垒,科学合理编制年度计划,要制定简单清晰的考核指引,逐步优化组织架构设定,探索党建工作和业务发展相互促进的发展模式。

短期来看,一要优化一揽子支持政策,二要努力形成政策合力,三要大力倡导新华精神,四要坚守合规底线。