

# 一键授权1292家公司 谁在网贷协议里“裸奔”

## 授权协议捆绑1292家公司

近日,北京商报记者在一互联网平台点击了一个贷款广告,经过层层导流和注册环节后,就发现了一份“内有玄机”的协议。

该协议出自一个名为“爱分期”的平台,其号称有4万元预估授信额度,参考年化利率36%。从操作流程来看,领取该额度需要点击同意爱分期注册协议和用户隐私协议。

根据相关协议,爱分期平台是一个移动金融智选平台,也就是业内俗称的助贷平台,其本身不从事放贷业务,展示的贷款产品将由合作的第三方机构或信贷经理提供。该平台由徐州维梦科技有限公司及其关联实体运营,并称相应服务主要是根据用户贷款申请情况,将用户个人信息与数据进行审核,通过审核之后再向信息提交至资金放款机构完成放款。

另据隐私协议,爱分期在撮合服务的过程中,用户需要主动提供姓名、身份证、手机号、信用情况、房产车产、社保公积金等个人信息,这些信息均属于敏感信息,如果用户拒绝提供,可能无法正常使用贷款产品申请的功能。

该隐私协议还提到,平台会将用户个人隐私信息与其他合作方进行信息共享。北京商报记者进一步点击爱分期贷款合作方列表发现:该平台一揽子信息共享的公司竟达1292家,机构类型除了一些小额贷款公司、消费金融公司、保险公司外,大部分是一些未持有金融牌照的信息科技公司、电子商务公司、商务咨询公司、金融外包公司等。

为何申请额度勾选协议竟一键授权上千家公司?用户个人隐私信息授权至非持牌金融机构又是何原因?对于多个问题,北京商报记者对爱分期平台方面进行采访,但截至发稿对方未给出相关回应。

“这一商业模式就是传统的平台助贷模式。”谈及爱分期这一信息授权操作,博通咨询金融资深分析师王蓬博说道:《个人信息



保护法》有相关规定,收集信息要考虑最小必要和每个节点都要通知的原则,收集范围上连带社保公积金和房产车产,个人觉得这一信息收集明显过度。另外还有一个严重的问题是,其传播范围过广而且链条环节过多,涉及1292家机构,也就意味着链条上任何一个环节出现问题,个人信息隐私就可能被泄露”。

值得一提的是,自勾选授权后连续多天时间内,北京商报记者每天都收到了多个不知名贷款机构的电话骚扰,还有推销人员自称某银行信贷审批人员,且已查看过记者的详个人资料,获批额度数万元不等。

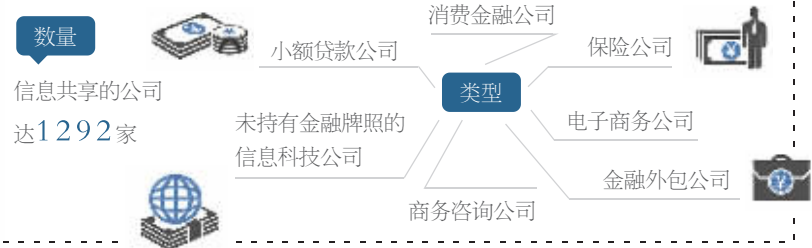
## 可能涉及侵权责任

类似捆绑授权、过度收集用户个人信息的乱象并不少见。之前就有不少消费者向北京商报记者反馈,在贷款过程中,有平台强制用户勾选购买“借款人意外伤害保险”协议,

“我就是办个贷款,为什么要同意这么多协议?”只是点了下协议,怎么就授权了1000多家公司查询信息?有过贷款经历的消费者,对相关协议的勾选环节一定不陌生,从注册到授信,再到支付,短则几百字、多则上万字的协议,消费者大都草草略过,事后才发现,很多坑其实就藏于其中。

3月14日,银保监会发布关于警惕过度借贷营销诱导的风险提示,也提到一些金融机构、互联网平台在开展相关业务或合作业务时,以默认同意、概括授权等方式获取授权,过度收集个人信息,侵害消费者个人信息安全权。

## 爱分期贷款合作方



否则无法进行下一步操作。在这种情况下,借款人只能勾选确认。

此外,北京商报记者在多次调查中发现,有不少互联网平台导流的一些助贷公司或者小贷机构,在收集用户个人信息方面,勾选方式亦存在概括授权、捆绑授权等情况,一键授权多家机构的模式并不少见。

这也引起了监管的注意。3月14日,银保监会发布关于警惕过度借贷营销诱导的风险提示,其中就强调了过度收集个人信息,侵害消费者个人信息安全权的问题。银保监会称,一些金融机构、互联网平台在开展相关业务或合作业务时,对消费者个人信息保护不到位,比如以默认同意、概括授权等方式获取授权;未经消费者同意或违背消费者意愿将个人信息用于信用卡业务、消费信贷业务以外的用途;不当获取消费者外部信息等。

北京市中闻律师事务所律师李亚在接受北京商报记者采访时指出:《个人信息保护

法》第二十三条规定,个人信息处理者向其他个人信息处理者提供其处理的个人信息的,应当向个人告知接收方的名称或者姓名、联系方式、处理目的、处理方式和个人信息的种类,并取得个人的单独同意。这样规定的目的在于保护公民个人信息的安全。在他看来,合作方信息授权一揽子捆绑多家公司,对于用户来说存在个人信息泄露等巨大风险。

“平台如果泄露用户私人信息的,民事责任层面,平台可能需要承担侵权责任;行政责任层面,根据具体情节,平台可能面临警告、罚款等行政处罚。”李亚说道。

易观分析金融行业高级分析师苏筱芮同样称,合作方信息授权一揽子捆绑的行为也不利于平台如实、详细对金融消费者披露各类信息,其中可能存在少披露、不披露等情形,会加剧个人信息面临的风险,也不符合“断直连”相关规范,在个人信息的采集、传输、共享方面存在漏洞。

## 数据安全是监管底线

其实,监管部门曾多次强调,未经申请和审批通过的任何单位和个人不得经营个人征信业务;此外,打着大数据公司、金融科技公司等旗号,未经批准擅自从事个人征信业务的行为,均属于违法行为。

2021年7月,监管就网络贷款业务再次强调,在助贷领域需实现个人信息与金融机构全面“断直连”,按照整改工作要求,需要遵循监管关于“断直连”的规定,在个人征信业务管理的整体框架下,按照“平台-征信机构-金融机构”的业务合作流程进行整改。

此外,最新公布的《金融产品网络营销管理办法(征求意见稿)》指出,数据安全是监管底线,平台应当采取必要的技术安全措施,与其合作的持牌金融机构共同保障数据传输的保密性、完整性。

对于市场机构相关行为,李亚指出,平台应该严格遵守《个人信息保护法》等相关法律规定及金融管理部门的政策规定。在个人信息处理过程中,应遵循合法、正当、必要原则,不得过度处理。

冰鉴科技研究院高级研究员王诗强则称,目前,个人隐私监管较为严格,处罚力度也越来越大,建议相关金融从业机构谨慎共享客户信息,即使需要共享也是一家一家单独授权、直接授权。此外建议相关金融机构不要与一些非持牌机构合作助贷导流业务,以防客户隐私泄露或者被高利贷平台拖累而被监管处罚。

银保监会则提醒消费者,在消费过程中提高保护自身合法权益的意识。认真阅读合同条款,不随意签字授权,注意保管好个人重要证件、账号密码、验证码、人脸识别等信息。不随意委托他人签订协议、授权他人办理金融业务,避免给不法分子可乘之机。一旦发现侵害自身合法权益行为,要及时选择合法途径维权。北京商报记者 刘四红

# 片面对比、收益翻番 分红险销售误导被诟病

“保障全+收益高”有病保病,没病里面的钱会滚滚利”共享保险公司经营成果”……借着利率下行,投资理财保险刮起了不小的“旋风”,兼具保障和收益的分红险备受追捧,但这款聚光灯下的产品问题也不少。2022年3·15前夕,北京商报记者注意到,有不少消费者在第三方投诉平台发布投诉帖直指代理人销售分红险时夸大收益、销售误导,退保面临损失巨大等问题。

## 投诉不少

3月14日,北京商报记者通过黑猫投诉平台发现,近日,泰康保险集团旗下泰康人寿有涉及分红险产品夸大收益的投诉。投诉人David王小强称,其于2015年1月给孩子投保了一份泰康畅享人生年金保险(分红型),当时业务员跟相关负责人拿着计划书给其讲解的,计划书写的是1-59岁每年能领取1207元,在18-21岁时可以每年领取教育金3620元,还说几年就能回本非常合适。但投诉人David王小强表示,最近查阅保单跟计划书,查询账户余额时根本没有这么多。他联系客服,客服告诉其收益根本没那么多,每年分红才几百块钱,而且到孩子21岁每年也拿不回3620元,15年一共交费9万元,根据保险计划书中的保险责任,孩子在65岁才能拿回本金。王先生认为,由于跟当初说得相差很多,所以认为是该保险公司销售人员存在虚假夸大宣传的行为。

泰康人寿相关负责人对北京商报记者表示,泰康安排专人对黑猫投诉平台上针对“泰康保险集团”的投诉案件做监测、响应及处理。在每日9:00-18:00之间处理人员会及时处理平台客户留言,第一时间响应回复,并根据客户具体诉求下发催办机构处理,关注案件处理状态。当前3·15期间每日对未结案件进行提醒和催办,加强案件追踪。不止泰康人寿,第三方投诉平台显示,

包括东吴人寿、太平洋人寿等在内的多家保险公司分红险产品也有被投诉的情况。北京商报记者在黑猫投诉平台搜索“分红险夸大收益”发现,相关分红险夸大收益或销售误导等问题的投诉量多达上百条。

## 夸大收益还送礼

北京商报记者以买分红险为由接触了两家头部人身保险公司的代理人。其中一家寿险公司代理人对记者推荐产品时直言:这款分红险是复利计息的,一年滚动12次,越滚越厚,这笔钱可以灵活支取。”在详尽介绍后,通过翻阅条款发现,这位保险代理人并未提退保损失事宜。

另一家寿险公司代理人则声称:“以后银行都得负利率了,这个分红型保险年限越多,分红就越多,每年都比前一年多,利滚利越来越多。如投保该保险,还有礼物相送”。

上述保险代理人销售行为是否为片面对比呢?北京格丰律师事务所合伙人郭玉涛认为,银行的利率、包括理财产品的收益,要客观真实地反映给保险消费者,这样才不会影响消费者对将来的预判。销售环节如果存在虚构事实、隐瞒真相情形,就不太妥当了。

相较于其他普通型保险产品,为什么包括分红险在内的投资理财型保险,潜在的销售误导行为更为突出?因为,除了很多消费者不看合同、看不懂合同外,另一方面是演示收益率惹的祸。郭玉涛表示,这类产品保

险产品有高、中、低三档演示的收益,并非真实收益率,只是估算与演示,但消费者很可能误以为是一种固定收益率。

## 分红不确定

北京商报记者通过查看多家保险公司分红险条款发现,大多数分红型保险会加粗或标红将“分红是不确定的”写在分红险的条款里。

但为何投诉依然多发,消费者的误区在哪?“分析实践中分红险业务产生纠纷的原因,保险合同双方都有需要注意的地方。”中国人民大学中国保险研究所研究员张俊岩表示,由于多数消费者还没有充分形成买保险的目的是为了获得风险保障的理念,客观上还存在将保险产品与其他理财产品相对比、单纯以收益的高低来决定是否投保的情况,这在一定程度上使销售误导行为有了生存空间。

郭玉涛表示,计算方式方面,每年要给投保人年金是保险金额的百分之多少,而不是投保人交的总保费的百分之多少,如果代理人在这个问题上表述不准确,也会让消费者产生很大的误解。

“对消费者而言,分红险兼具保障和投资属性,一方面,虽然其多重属性使得投保人一方获得更多功能,但也会付出更多代价:更高的预定费率、可能的亏损风险等;另一方面,分红险本质上仍是保障保障,最主要的功能也是保障保障。如果仅仅看名称‘分红’而追求收益,偏离保障而在分红险中追求收益,可能就是舍本逐末了。”北京联合大学管理学院金融系教师杨泽云表示。

张俊岩也认为:“如果投保人能够正确理解保险产品,充分了解保险条款、产品说明书和投保提示书,理解分红险中红利分配的不确定性,很多纠纷是可以避免的”。

北京商报记者 陈婷婷 胡永新

## 老周侃股 Laozhou talking

### 多股东扎堆减持藏猫腻

周科竟

经常看到一家公司多股东一起减持股份的公告,投资者总是纳闷,为什么这么多股东要一起减持?是公司真的存在问题,还是这些股东全都有资金需要?事实上,还有一种可能,是只有一个股东有减持的需要,其他股东只是从中协助。

按照政策的规定,大股东在减持股份的时候,采取集中竞价交易方式的,在任意连续90日内,减持股份的总数不超过公司股份总数的1%;采取大宗交易方式的,在任意连续90日内,减持股份的总数不超过公司股份总数的2%。这样一来,如果有持股比较多的股东想要减持,既担心短期内错过股价高位,又担心如果通过协议转让等方式价格会被压低,那么就会想一些办法突破这些限制。

业内有一个结构化减持的操作,即通过多种方式把持股分散化,例如通过大宗交易拆细或者离婚等方式。投资者可以观察一下,很多实际控制人离婚,配偶获得的股份多在4%-5%之间,因为按照政策的规定,持股少于5%的股东在减持股份的时候不需要公告,这样就能神不知鬼不觉,正是结构化减持所需要的数字。

还有一个办法就是“融额度”减持,假如股东张三想要减持股份,虽然在固定时间内有固定的减持额度,但是股东李四、股东王五他们的减持额度可能是闲置的,即他们或许是并无资金需要,或许是看好公司未来的发展,此时他们的额度就成为了张三的觊觎之物。于是张三可以找他们商议,邀请他们同时推出减持计划,这样股东张三就能最大程度减持股份,如果找到足够多的股东,比例

再大其实也可能变短短时间内清仓。而张三剩下的股份就可以通过未来提出减持方案再帮助其他股东减持,于是股东之间就形成了额度互换的合作,这种操作在技术上是可行的。

在很多公司的招股说明书中,都存在代持的现象,既然代持是客观存在的,那么这种反向代持也就有存在的可能。虽然很难找到证据说哪家公司的股东扎堆减持是这种合作行为,但是本栏说,这种情况符合逻辑且技术可行。当然还有一种情况也要值得投资者警惕,那就是控股股东也有可能参与其中。

本栏时常不解,为何有时小非股东减持,控股股东也要进行市值管理,并在合适的时机出台利好政策?假如控股股东也借用了小非股东的减持通道,那么就不仅仅突破了减持额度上限,同时也突破了36个月的限售规定,要问小非股东为什么会配合控股股东的提前减持,本栏认为,如果控股股东承诺在小非股东真正减持的时候同样进行市值管理,那么这种合作就找到了共同点。

假如这些操作都是真实存在的,那么未来在新股发行上市的时期,股权结构就会趋于更加分散,这样在原始股东减持的时候也会更加通畅,单一大股东持股的控股股东,将会“吃亏”很多。但本栏希望,A股市场的操作还是要尽可能在阳光下进行,虽然不能证明黑暗中有鬼,但也应该让光芒照亮黑暗,限售股减持的规定,本栏建议不妨改为所有的限售股通过二级市场减持比例在特定时间段内合计不超过1%,如果有多个股东想要减持,就按照他们的持股比例分配额度。