

有的涉嫌无证经营,每“忽悠”一人能赚上千至数万元佣金

警惕“无良”保险自媒体“割韭菜”

自编虚假信息、诱导投保人“说谎”导致拒赔、泄露投保人隐私,每“忽悠”一人投保就能赚取上千元至数万元不等的高额佣金……“新华视点”记者调查发现,一些保险类自媒体通过微信公号、朋友圈等卖保险,有的根本不具备经营资质,有的涉嫌违规营销,严重损害投保人利益。

诱导投保人隐瞒信息 有自媒体涉嫌无证经营

周先生在某知名保险自媒体账号的关联平台,为自己及家人购买了四份保险,花费近万元。购买时,平台工作人员称“过往病史没有住院及手术就不用申报”,因此周先生没有申报过往病史。但在本人被查出直肠癌后,保险公司以隐瞒病史为由拒绝赔付。

有类似遭遇的投保人不在少数。记者调查发现,保险类自媒体目前乱象多多。

——自编虚假信息忽悠消费者。今年6月,银保监会印发《关于加强自媒体保险营销宣传行为管理的通知》明确规定:对于涉及保险产品介绍、销售政策和营销宣传推介活动的,应以公司官方自媒体信息为准,严禁保险公司分支机构、保险中介机构分支机构及保险从业人员自行编发。

但不少保险自媒体依然自行编发信息,以各种虚假宣传忽悠消费者买保险。

保险代理人“琳琳”在朋友圈兜售名为“平安健康·抗癌卫士2018”的产品,声称“得了癌症还能继续买”。但记者在平安保险官网查询发现,该产品设有高达十九种患癌原因可致致保险公司拒赔,这些关键信息“琳琳”却只字未提。

——诱导投保人“说谎”。一些知名保险公众号为推销产品诱导投保人隐瞒健康信息。记者咨询一位名为“灿灿医生”的咨询师,其称“尿酸偏高可以不用告知”“胆囊息肉问题不大,一般重疾险都可以投,不用告知”等。

江苏项女士说,她曾在保险公众号“蜗牛保险医院”咨询,咨询人员在为她制订投保方案时称:“为避免和之前购买保险时未告知既往病史的情况冲突,此次投保也不必告知”,并诱导她如何在出险后利用制度漏洞索赔。

香港保险IFA理财顾问邓华告诉记者,投保人如果未完全履行健康告知义务,保险公司通常都会拒赔,投保人将因此蒙受巨大损失。

——泄露投保人隐私。某保险公司业务员张某,为上海市民王女士病故的父亲办理了理赔之后,将此作为服务案例进行宣传,擅自在朋友圈发布了王女士父亲的死亡证明等材料,王女士对此表示强烈不满。

——涉嫌无证经营。据记者调查,蜗牛保险医院、DR蜗牛保等保险自媒体账号的注册主体,是北京盈保信信息科技有限公司。该公司的注册经营范围显示为软件开发、公共关系、广告等,并未显示与保险业有任何关联。记者在中国银保监会设立的保险专业中介机构系统查询,该公司也并未在其中。

签一份保单赚一年保费 “割韭菜”套路深

国务院发展研究中心金融研究所教授朱俊生认为,互联网技术与保险业的融合带来了保险新业态,巨大的利益诱惑,让一些保险自媒体成为“割韭菜”牟暴利的“黑心”号。

据记者调查,一些保险自媒体引流到保险公司、第三方平台,每卖出一份保险,可以得首年保费的60%至80%作为佣金。如果是粉丝众多的大号,佣金比例甚至高达百分之百,即投保人首年全部保费都将被自媒体收入囊中。此后,同一保单佣金比例虽然会逐年降低,但只要投保人续保,自媒体将持续获得佣金收入。

“空空”等多名保险自媒体经营者告诉记者,为了使收益常态化,一些大号形成了从“种韭菜”到“割韭菜”的套路。

第一步是在公众号写保险产品测评文章。这些文章往往标题耸动、吸引眼球,一边抹黑别家,一边自卖自夸。譬如一篇名为“相互保,这篇文章很暗黑”的文章,将新近上市的某平台的一款产品批得一无是处,然后在文章的最后抛出一款名为“瑞泰瑞盈”的保险产品购买链接,鼓动读者购买。

第二步是“圈韭菜”,即组建“保险免费学习群”,将粉丝转移其中。此后,经营者会在群内频繁投放精心挑选的“洗脑文”并举办讲座。“空空”介绍,洗脑要成功,关键在禁言与踢人。禁言是为了塑造大号在粉丝中的绝对权威;踢人则是清除群中的保险代理人或“懂行人”。

一些自媒体大号通常会开展咨询业务,一方面收费咨询可直接获利,另一方面可以为咨询人设计保险计划书,忽悠咨询人投保,收取高额佣金。

上海财经大学金融保险研究所所长粟芳认为,一些自媒体并不具备从事保险业务的资格,粉丝只是他们收割的“韭菜”,并不会为消费者推荐真正合适的产品。



新华社图

咨询与销售界线尚不清晰 投重要重视资质核验

据了解,银保监会6月下发《关于加强自媒体保险营销宣传行为管理的通知》后,保险业内展开了自查。某大型跨国人寿保险公司一次性清理了200余名保险代理人,原因是他们在朋友圈违规卖保险。上海、山东、云南等地银保监局也对相关违规行为展开检查,并对一些保险企业、从业人员的违规行为作出处理。

目前,对保险类自媒体账号的监管日趋严格。10月下发的《互联网保险业务监管办法(草稿)》征求意见稿第二十四条明确要求:保险公司、保险中介机构建立健全官方自媒体和所属从业人员个人自媒体的管控制度,严格管控本公司及所属保险从业人员转载保险营销宣传信息、经营个人保险微店等自媒体保险营销行为,杜绝出现违法违规经营互联网保险业务和不当宣传。

重庆工商大学保险系主任谭湘渝表示,对自媒体内容实现合规性监督并不容易。比如,朋友圈传播对象比较封闭,而且可以设置分组可见,带有很强的隐蔽性。对微信公众号在文章中附加购买二维码虽然已有一定限制,但对其究竟是咨询还是销售尚未有清晰界线,一些自媒体正是利用这种模糊性打擦边球。

业内人士同时提醒,消费者选择保险产品时要有自我保护意识并掌握一些常识,最好在正规官方平台购买,对于宣称包赔一切的“万能险”要格外留心。邓华建议,不管在任何渠道咨询,都应当首先验证对方的资质,这些内容都可以在银保监会官网中的“保险中介监管信息系统”中查到。 据新华社电

■关注

助力科创 聚焦小微 申城金融机构频出“大礼包”

青年报记者 孙琪

本报讯 虽然2018“创业在上海”国际创新创业大赛暨第七届中国创新创业大赛(上海赛区)已落下帷幕,但沪上金融机构服务申城“高精尖”小微企业发展的脚步并未停歇,青年报记者获悉,沪上多家银行机构精耕科创领域,为中小企业奉上金融“大礼包”。

10月23日,上海农商银行在杨浦区长阳创谷举行了科创金融服务方案发布暨双创支行开业仪式,并推出“一鑫二专三支持”科创金融服务体系,为企业提供包括单笔最高3000万元信用授信额度在内的综合金融解决方案。

记者获悉,所谓“一鑫”,即“鑫动能”战略新兴客户培育计划,根据企业不同成长阶段,配备全生命周期全价值链金融服务方案。针对初创期科技型企业,上海农商银行提供结算及现金管理方案、专项信贷政策和融资产品方案等服务,并提供单笔最高1000万元的信用贷款额度。针对成长期科技企业,该行提供股权合作方案、上市财务顾问方案等服务,并提供单笔最高3000万元的信用贷款额度。针对成熟期企业,该行提供并购融资方案,跨境金融方案等服务。据悉,“鑫动能”首批签约的39家客户主要集中在生物医药、信息科技、高端制造、节能环保等新兴产业,如钛米机器人、雄程海洋、富驰高科等。而体系中的

“二专”,即专营机构与专属产品。“三支持”,即从“人才、机制、渠道”三个维度对科技型企业提供金融服务支持。

种种迹象显示,上海科技金融生态体系进一步完善,科技金融新土壤得到进一步培育。

比如,浦发银行上海分行是“创业在上海”国际创新创业大赛连续五年的官方合作金融机构,该行为参赛企业和团队提供一揽子综合金融服务,累计服务参赛企业千余户。该行还针对性地推出了面向初创期科技企业的“科技创客贷”“空中极速开户”及“E企行”服务,受到参赛企业的欢迎。加上此前上海银行发布了“科创金融服务方案”,为科创企业提供100亿元专项信贷额度支持,并设立了科创金融专家库。至此,已有上海三家本土银行发布了专门针对于科创金融的方案。

而上海银监局与上海市科委联合编制发布《2017年上海科技金融发展报告》显示,科技金融供给方面,截至2017年末,上海辖内科技型企业贷款余额首次突破2000亿元大关,达到2071.27亿元,较年初增长38.05%,高于辖内整体贷款增长率25个百分点;科技型企业存量客户增长率为21.66%,其中科技型中小企业贷款客户数占整体比重为89.40%。专业化经营服务方面,辖内服务科技金融队伍力量不断壮大,已设立7家科技支行,科技特色支行89家,科技金融从业人员1483人。