

高收益是忽悠, 泛鑫案曝3大理财圈套



上海泛鑫保险代理公司总经理陈怡。(资料图片)

泛鑫保险代理美女高管陈怡携5亿元巨款跑路事件,仍在发酵。

这个事件最新的进展是,除陈怡被押解回国之外,多家银行理财经理被曝私下兜售泛鑫产品,监管层推动银保联手紧急排查风险,波及全国。

市民通过保险代理投保理财,有何风险?湖南多位保险业内人士坦言,泛鑫骗局虽是个案,但对行业、投保人均有启迪意义。“利用假的理财产品,泛鑫一手以高收益为幌子骗取客户资金,一手骗取保险公司佣金,必然行而不远。”长沙一位保险代理公司负责人说。

期缴变趸缴, 截留保费

长沙一位密切关注泛鑫事件的保险代理公司负责人分析,泛鑫的骗术之一即为期缴产品按趸缴(一次付清所有保费)代理销售,截留保费。

他举例说,客户投保了泛鑫代理的某寿险公司10年缴费产品,泛鑫承诺只要第一年交清全部保费,第二年就可以拿到本金并给10%的投资收益。客户签了两个合同,一个跟泛鑫签,一个跟保险公司签。泛鑫把保险公司的10年期缴产品按趸缴的方式卖给客户,只需要向保险公司交1年保费,其余9年都留在自己手里运作。而客户的收益,却是镜花水月。

销售子虚乌有的理财产品

泛鑫的退保客户手中,往往拿着两份合同:一份是年收

益10%左右的“理财产品客户协议书”,另一份是“保险合同”。

湖南一家寿险公司团险负责人透露,泛鑫通过假的理财协议,获得了客户的真实资料,同时拿到一笔资金。泛鑫找到保险公司,声称找到“投保”相关保险的客户,同时提供真实的客户资料。保险公司在承保后,按规定要进行电话回访,额度大的保单甚至要面谈。在这个环节,泛鑫做了手脚,他们提供的客户签字、电话都是假的,让公司内部的人冒充客户接受电话回访甚至面谈。

子虚乌有的高收益理财猎杀了大批客户,一位张姓男士的遭遇即是如此。他买了5份上海泛鑫自制的“保本保证收益理财产品”,年收益率8%,共计100万元,这5份理财产品一一莫名其妙对应了5份保单,受益人名字都是假的。

高额佣金再投保设连环套

除了上述两种骗术之外,泛鑫用高额收益来诱导客户投保,以“规模优势”要求保险公司给予更高的佣金返点,然后将代理所得再以新客户名义来购买新保单,继续套取佣金。

一位和泛鑫有过合作的保险机构内部人士表示,和泛鑫合作,佣金可能达到保费的100%至120%。

当续期保费的佣金比例远远低于首期保费的佣金,客户资源枯竭时,泛鑫就可能无力继续缴纳续期保费并承担客户保单分红以及“理财”收益,从“中介头把交椅”跌至“跑路盗贼”,是为必然。

中信“香卡宝宝”相亲会, 带您的宝宝来相亲

您是否担忧您的“独二代”宝宝成长过程中孤独无伴?您是否希望您的宝宝长大后能拥有一份青梅竹马的美好回忆?8月25日,中信银行长沙分行携手知名早教品牌“美吉姆”,共同举办“中信‘香卡宝宝’相亲会”,帮您的宝宝找个伴,为您的宝宝制造一段浪漫的邂逅!

中信银行独家推出的女性专属借记卡——香卡作为商业银行角逐“她经济”的先行者,在备受市场肯定的同时,也不停地尝试通过品牌间的强强联合为客户提供更全面、丰富的尊享式体验。据记者了解,今年8月,中信银行长沙分行与全球早教领导品牌美吉姆合作,开展中信长沙分行“香卡宝宝”系列活动。

中信“香卡宝宝”系列活动旨在为0-6岁的“香卡宝宝”开启欢动成长之旅,让“香卡宝宝”通过不同类型的活动,零距离体验一站式高端早教服务。此次“8·25中信‘香卡宝宝’相亲会”旨在以新颖的方式,让宝宝全家都参与到活动中。借助为宝宝相亲的名义,期待能为您的“独二代”宝宝寻找更多的小伙伴。

本次“香卡宝

特别提醒

“高收益”通常是幌子

上海泛鑫的快速崛起,一度让保险代理行业艳羡不已。

湖南一位颇具规模的保险代理公司负责人向记者透露,此次和陈怡一同在斐济被捕的江杰,2011年曾来长沙,向他及湖南同行游说学习泛鑫模式,走高端路线,销售自制理财产品。但这位负责人彼时已怀疑“高收益的理财可能自欺欺人,撑不了多久”,遂不了了之。

“这个事情不光教训了保险公司,也提醒其他金融机构防患于未然。”中央财经大学保险学院院长郝演苏提醒消费者,任何代理机构都不具备开发产品的资质,如果出售“自制产品”,一定是假的;通过代理机构购买金融产品尤其是“高收益”产品时,要仔细对比“代理方”的合同或宣传资料与“出产方”最终合同的区别,小心被阴阳合同欺骗。

记者观察

泛鑫“庞氏骗局”何以得逞

作为保险代理中介的泛鑫,其“庞氏骗局”的特征,只要稍具金融知识,即可以一目了然——依靠“拆新还旧”赖以维持,面对与业务规模同比放大的亏损额度,必须不断拆入更多的资金,才能勉强达到虚假繁荣的表象。

事实上,与泛鑫合作的相关保险公司和商业银行,对其“庞氏骗局”的业务模式,应该早已心知肚明。但是,因利益关联以及风险不涉及自身,故而几乎都选择了默认、甚至纵容的态度,某种程度上,这就是泛鑫“庞氏骗局”为何能够得逞的原因所在。

泛鑫“庞氏骗局”的事发并非偶然。利差垄断所造成的市场利率与银行利率的悬殊,必然会令投资者经不住所谓“高收益理财产品”的诱惑,而相关监管制度的不完善以及“形紧实松”,又必然会导致诸如泛鑫“庞氏骗局”的屡屡得逞,最受其害的,便是广大的普通投资者。

■三湘华声全媒体记者 刘永涛 实习生 易丹 余宇婷



“最美农行人”系列报道之二 平凡的岗位,不平凡的工作业绩

做一件事不难,专心做一件事难,20年专心做一件事难上加难,但花垣农行人营业部主任龙丽芝做到了。从1993年进入农行乡镇网点到2013年调任营业部担任主任,20年来,她一直冲锋在工作最前线,在平凡的岗位上,做出不平凡的业绩。

在营销服务工作中,龙丽芝总是把客户的需要放在第一位。有一次,在和客户的交谈时,发现客户有一笔闲置资金想进行投资。她向客户详细介绍了农行的理财产品、存金通业务。成功营销了理财产品1500万、存金通500克、白金信用卡一张。营销过程虽然艰辛,但客户的一席话却是暖人的:“你的介绍让我感到很实在,很放心。”正是她的积极热忱和骄人业绩赢得了客户和领导同事的一致认可。

2013年初,龙丽芝凭借突出的表现和业绩荣升为营业部主任。她集思广益,制订

了一系列管理办法,比如实现员工营销业绩与绩效工资相统一,调动了员工的积极性。规范化的管理,人性化的服务,使营业部的面貌焕然一新。

在农行人20年的时间里,她每天都感觉驰骋在“高速公路”上,虽然很累,但很享受。荣誉的背后,隐藏着多少辛勤的汗水,但她无怨无悔,现在正要以更昂扬的姿态,把工作做得更好。

■三湘华声全媒体记者 肖志芳



《战略思维》出版 总部基地启用 泰康人寿17年司庆展现“软硬”实力

8月22日,泰康人寿迎来十七年司庆,位于北京昌平生命科学园内的总部基地在这一天面向它的第一批读者——泰康的员工们进行签赠。泰康展现了17年积淀下来的“软硬”实力。

据悉,《战略思维》是陈东升的首本专著。该书融入了他17年来创办、管理泰康的诸多思考。比如如何建立品牌精神,如何应对高速增长的压力,如何平衡企业规模、效益、风险,如何建立持续不断的利润池等。著名经济学家厉以宁为《战略思维》作序,序中评价“从某种意义上说,《战略思维》一书可以成为研究中国转型期间企业发展史的宝贵素材和案例。”

作为知名企业家,陈东升带有鲜明的“92派”大视角思维特色——“站在万米高空看世界,身处百年时空观察世界”。他对中国现代化另辟蹊径的解读,对市场化、专业化的极度推崇,对人寿保险行业的人性化阐释等,都在书中有大量呈现。

选择司庆当天向员工签

名赠书,更是一个温暖的“家庭活动”,昭示着泰康人对自身“软实力”的自信和认同。

正式启用的昌平总部基地一期总建筑面积约6.4万平方米,由德国著名设计师按照国际一流水准设计建造,每层净高3米,员工的公共活动空间约占使用面积的40%,充分体现了节能、环保、人文关怀的设计理念。

作为泰康未来数据红利生产基地的“泰康云数据中心”建造于此,未来泰康人寿将以总部基地、武汉后援基地、泰康人寿大厦共同组成多中心架构,两地三中心协同配合,构建安全可靠、绿色环保的泰康数据“金库”。二期项目规划为“泰康商学院”,作为训练培养干部的重要基地,并将拥有会议中心、影剧院及运动健身等配套设施。

司庆仪式上,陈东升表示,泰康人寿一直致力于成为一家开放、绿色、人文的企业。作为一家大型金融机构,泰康人寿将更多地向公众开放,与社会分享管理理念,做中国现代商业文明的积极建设者。

■通讯员 王志平 尹婷婷 三湘华声全媒体记者 肖志芳

