

银保监会通报4家保险机构侵害消费者权益案例

□本报记者 程竹

12月18日消息,银保监会消费者权益保护局近日发布关于安心财险、轻松保经纪、津投经纪、保多多经纪侵害消费者权益案例的通报。通报涉及三家第三方网络平台,分别为京东、水滴和轻松保。

银保监会专项检查发现,上述机构在宣传销售短期健康险产品中,存在“首月0元”“首月0.1元”等不实宣传(实际是将首月保费均摊至后期保费),或首月多收保费等问题。上述行为涉嫌违反《保险法》中“未按照规定使用经批准或者备案的保险条款、保险费率”“欺骗投保人”等相关规定。

具体来看,安心财险、轻松保经纪存在欺骗投保人问题。经查,2019年1月至6月,安心财险通过轻松保经纪微信平台公众号“轻松保官方”销售“安享一生尊享版”产品时,宣传页面显示“首月0元”“限时特惠·首月立减*元”等内容,实际是首月不收取保费,将全年应交保费均摊至后11个月,消费者并未得到保费优惠。涉及保单16879笔,保费收入396.34万元。

2019年4月至10月,轻松保经纪在微信平台公众号“轻松保官方”销售众惠财产相互保险社“年轻保·600万医疗保障”产品时,销售页面显示“首月0.1元”“首月3元”“会员日补贴”等内容,实际是将全年应交保费扣除首月0.1元或3元的保费后,将剩余保费均摊至后11个月,消费者并未得到保费优惠。涉及保单377489笔,保费收入5188.97万元。

银保监会指出,上述通过“限时特惠”“会员日补贴”等宣传,以“零首付”等方式给投保人优惠(豁免或减少)应交保费错觉、诱导投保人购买保险的行为,属于虚假宣传、欺骗投保人。

此外,津投经纪、保多多经纪存在未按照规定使用经批准或者备案的保险条款、保险费率问题。

2018年10月至2019年6月,津投经纪在京东金



视觉中国图片

融APP销售华泰财产保险有限公司“京英百万医疗险(福利版)”产品时,宣传页面显示“首月1元”等内容实际是将首月应交的其余保费均摊到剩余的11期保费中收取,涉及保单16874笔,保费收入417.72万元;2019年1月至2019年6月,津投经纪在京东金融APP销售华泰财产保险有限公司“京享重疾轻症险(福利版)”时,宣传页面显示“首月1元”等内容,实际是将首月应交的其余保费均摊到剩余11期保费中收取,涉及保单3601笔,保费收入30.74万元。

2019年3月至2019年6月,保多多经纪在微信平台公众号及“水滴保险商城”APP销售太平财产

保险有限公司“太平综合医疗保险”产品时,首期保费按“首月3元”活动收取,但该产品在银保监会报备的条款费率表中仅有“按月缴费(首月投保0元,其余分11期支付)”描述。该行为涉及保单1547267笔,保费1.268291亿元。

银保监会指出,上述行为严重侵害了消费者的知情权、公平交易权等基本权利,损害了消费者的合法权益。将严格依法依规进行处理。各银行保险机构要引起警示,围绕营销宣传、产品销售等方面侵害消费者权益乱象开展自查自纠,严格按照相关法律法规和监管规定,依法、合规开展经营活动,切实保护消费者合法权益。

安信证券刘畅: “固收+”加什么

□本报记者 张勤峰

今年“固收+”产品风靡市场,成为“现象级话题”。“固收+”的本质到底是什么?“固收+”到底加什么?“固收+”的发展前景如何?

安信证券投资业务委员会委员、固定收益部和量化投资部总经理刘畅日前在接受中国证券报记者采访时表示,“固收+”是以多元化大类资产投资为主体的投资体系,发展固定收益+权益资产和量化策略的“固收+”是现阶段较合理的选择。实践表明,“固收+”在平滑业绩波动、增厚绝对回报中展现出独特魅力,拥有进一步迭代、发展和深化的巨大潜力。

本质: 多元化大类资产投资体系

中国证券报:“固收+”的本质是什么?

刘畅:“固收+”的本质,是以固定收益投资为基础的多元化大类资产投资能力的延伸和扩展。具体来讲,“固收+”是以获得绝对收益为目标,以固定收益资产构建基础收益,在严格控制回撤的前提下,配置权益类风险资产及量化策略,从而达到增厚收益、平滑波动的投资体系。简单来说,“固收+”是以绝对回报为目标,以稳健收益为特征,以多元化大类资产投资为主体的投资体系。

加什么: 权益资产和量化策略

中国证券报:中国的“固收+”与国际投行的FICC有何区别?“固收+”具体加什么?

刘畅:以高盛为代表的国际投行的FICC业务,即固收(Fixed Income)+货币和商品(Currency and Commodity),其本质上仍是“固收+”。这一结构的形成有多方面原因,一个非常重要的因素是固收、货币和商品市场在国际金融市场上都是可以容纳海量资金、具有巨大广度和深度的市场,在风险属性上既有关联性也有独立性,因此形成了海外市场FICC业务的基本格局。

反观国内金融市场,无论商品还是外汇,在量级上都很难与固定收益投资相匹配,这也是国内投资机构在探索FICC业务过程中普遍面临的一个困境。

安信证券固定收益部从2013年开始介入各种具有权益属性的风险资产投资,从2015年开始探索各类量化中性策略投资。目前已形成固定收益+权益类风险资产和量化策略的“固收+”体系。应该说,在市场容量和投资规模上,中国的权益类风险资产和量化策略可以和固定收益投资相匹配;在风险属性上,又可以和固定收益投资形成有效互补;在大类资产和策略的布局方面,又可以充分依托固定收益的宏观投资框架深入挖掘,是“固收+”

新华保险披露“三步走” 财富管理规划发展路线图

□本报记者 程竹 实习记者 王方圆

12月17日,在2020年公司开放日上,新华保险首席执行官、总裁李全表示,新华保险进一步深化“1+2+1”战略构想,未来三至五年内,公司将持续做大做强保险业务的同时,以养老金、第三方资金作为突破口,以科技赋能加强渠道获客能力,进一步丰富产品体系,形成双轮驱动效应,带动负债业务再上新台阶。

今年6月,新华保险资产管理规模首次突破万亿元大关,为转型财富管理打下坚实基础。

李全披露了“三步走”的财富管理规划发展路线图:2019年到2020年是过渡调整期,明确财富管理在公司层面的定位,进行内部架构职能调整和人员配置;2021年到2023年是深化建设期,针对多元化客户需求,在渠道、投资、风控、管理方面匹配能力,持续拓展第三方资源,实现科技赋能;2024年到2025年是体系完善期,建成集成化联动式财富管理平台,客户需求可全方位得到响应。

为夯实“三步走”路线基础,新华保险提出长期发展的重点举措,包括创设



较合理的选择。

前景如何: “固收+”将不断迭代

中国证券报:在“固收+”业务实践中,如何处理好多元化投资和专业化投资的关系?

刘畅:在与很多优秀的同业机构交流时,经常会发现这样的问题:一方面大的固定收益投资部门在规模发展到一定阶段以后,自然会衍生出多元化资产的投资能力以及平衡债券投资业绩波动的需求;另一方面又会面临“多元化的投资范围是不是符合专业化投资管理理念”的讨论。

我们认为在“固收+”投资体系下的多元化投资行为,本质上是一种专业化的投资管理方式,专业化并不等同于条块化,在控制回撤的基础上充分利用优势资产投资能力衍生出来的多元化投资能力,在有效平滑业绩波动的基础上追求绝对收益最大化,这与专业化的投资目标完全一致。

中国证券报:如何看待“固收+”在固定收益部乃至整个公司自营投资业务中的定位和发展前景?

刘畅:安信证券在2017年底成立了公司层面的投资业务委员会,设立了权益投资部和量化投资部两个专业化的投资部门,补齐了公司在权益投资方面的短板,成为公司收入贡献度占比最高的业务条线之一。

在投资业务委员会内部,固定收益部的“固收+”体系已经成为部门的基石,在连续多年创造优良业绩的同时,部门依托“固收+”投资体系,进一步向固收类量化策略方向延伸。

从这个意义上说,“固收+”体系不但对于固定收益投资部具有十分重要的意义,在更高层次上,依托投资业务委员会的整体资源优势,我们实际上已经形成了整个公司层面的大“固收+”投资体系。毫无疑问,“固收+”会继续迭代、发展和深化。

多类型产品体系、搭建智能科技支持平台、开发多方合作渠道、搭建融合型财富管理团队等。新华保险为大资管时代的险管理发展开辟了一条目标清晰、措施稳健的发展道路。

未来,新华保险将持续打造由内及外的投资闭环,提升投研专业化程度;与业界广泛合作,拓展客户与资金渠道;创新产品设计,丰富投资策略;加快科技赋能布局,优化管理投资;逐步构建成熟的“一体两翼+科技赋能”,即“1+2+1”发展布局,实现公司“二次腾飞”的发展目标。

李全指出,相对资产管理,财富管理是保险企业价值管理的又一层延伸。“从提供投资策略、提升投资收益的保险资产管理者转型为以客户体验为中心的个性化、全方位金融服务提供商,公司将迎来更加广阔的发展空间。”

新华保险现阶段将从财富管理平台搭建、投资能力建设、资管产品开发等方面构建全方位竞争能力,打造以客户为中心的全球化、专业化、有特色的财富管理平台,提升第三方管理业务的规模和收入占比。

三年脱贫三年奔小康: 一个贫困村蜕变的“秘笈”

□本报记者 王舒媛



新华社图片

“我是一名孤儿,家庭变故的打击让我堕落。以前,我有一个绰号叫‘三鬼’——‘穷鬼、懒鬼、酒鬼’,远近闻名。直到2013年,我的命运开始发生变化……”说到这里,十八洞村农民龙先兰激动起来,“2016年我‘脱单’了,2017年合作社成立了,2018年车子有了,2019年新房子盖了,2020年我的第一个孩子来了!我发自内心地感恩金融扶贫!”

岁末十二月,天寒人心暖。在精准扶贫首倡地湖南省湘西州花垣县十八洞村,类似龙先兰这样的精准扶贫受益者还有不少。这只是湖南乃至全国金融扶贫的一个小小缩影。2020年,湖南全省已实现现行标准下农村贫困人口全部脱贫,这离不开各方金融资源的全力支持。

人均收入增长逾八倍

2013年的十八洞村,还是湖南省湘西州花垣县下面一个苗族群众聚居的国家级深度贫困村。当时全村有225户939人,其中贫困户就有136户533人,贫困发生率高达56.76%,全年人均纯收入仅有1668元,相当于当年全国农民人均纯收入的18.75%。

到2016年底,仅用了三年多时间,十八洞村奇迹般完成了整体脱贫。到2019年,十八洞村已发展成小康示范村寨,村集体经济收入由一纸空白增加到126.24万元,全村人均纯收入从2013年的1668元跃升至1.4688万元,是2013年的8.8倍。

“以前出门在外,自己说到是十八洞村的都

抬不起头,现在我们都抬起头自豪地说我是从十八洞村来的。”十八洞村村委会代表龙吉隆笑着说,“这几年来,金融部门在十八洞村累计发放贷款1.0838亿元,支持推动十八洞村产业蓬勃发展,给我们的生活带来了很大改观。”

“资金跟着穷人走、穷人跟着能人走、能人跟着产业走、产业跟着市场走。花垣农村商业银行一直秉持‘四跟四走’的扶贫思路,大力支持县内特色农业产业发展,通过推动产业发展带动贫困农户脱贫。”花垣农村商业银行董事长田琰介绍,该行选取猕猴桃、花卉、中药材等种植产业项目,湘西黄牛、黑毛猪等养殖产业项目,农村水利水电建设产业项目等整合资源,予以重点信贷支持;累计向德农牧业等13家特色农业企业和苗汉子等82家农业专业合作社发放产业贷款8.79亿元,带动5759户农户增加收入近1

亿元。

花垣县苗汉子果业有限公司负责人石志刚是一名地地道道的农民。“2014年,县委县政府提出‘跳出十八洞、发展十八洞’发展‘飞地经济’的思路,考虑到花垣县是种植猕猴桃的理想之地,我们决定在耕地面积较丰富的道二乡流转土地种植猕猴桃。当时我自掏腰包306万元,又多方筹措才凑了600万元,离项目建设预算还差一大截。在最困难的时候,华融湘江银行给我们发放了1000万元贷款。2016年初,人民银行湘西州中心支行在十八洞村组织召开银农对接现场会,我们在会上与花垣农村商业银行对接成功,陆续获得640万元贷款支持。这几年,我们的猕猴桃产业发展带动十八洞村225户939名村民人均增收明显,从2017年的1000元到2019年的1600元,今年力争突破2000元。”石志刚说。

摘帽不摘政策 紧密衔接乡村振兴

十八洞村脱贫致富的背后故事,是湖南省金融扶贫的典型缩影。放眼湖南全省,辖内曾经有51个贫困县,2012年贫困人口超过700万,在全国排第五位,其中有四成以上被纳入“发展生产脱贫一批”范围。

人民银行长沙中心支行副行长侯加林介绍,2015年以来,湖南省金融系统积极开拓创新,创新政策体系、服务模式、激励约束,全力服务精准脱贫。2016年,根据人民银行总行统一部署,人民银行长沙中支行结合湖南实际,牵头编制了全省金融精准扶贫五年规划,包括11个专项行动、9个子方案,覆盖信贷服务、支付结算、信用评级、扶贫贷款统计、政策效果评估等多项内容。全省金融系统将金融精准扶贫作为“一把手”工程,逐项、逐年分解落实扶贫工作任务。

侯加林告诉记者,5年来,湖南省金融机构累计投放产业扶贫贷款1588.6亿元,带动200余万贫困人口“拔穷根”;累计投放易地扶贫搬迁贷款148.5亿元,支持69.4万贫困人口“挪穷窝”;累计向贫困地区生态环境改造、基础设施建设投放贷款1768.8亿元,服务400余万贫困人口“脱穷貌”;累计发放助学贷款32.3亿元,保障35.8万困难家庭学生继续学业;累计向建档立卡贫困户发放贷款660.9亿元,支持97.9万贫困人口“换穷业”。

“下一步,我们将严格落实‘四个不摘’要求,积极推进金融支持精准脱贫和乡村振兴有效衔接,推动建立多层次、广覆盖、可持续的现代农村金融体系,更好满足乡村振兴和农村现代化建设的金融需求。”侯加林说,“一是脱贫不脱政策,政策一定会有延续性。二是脱贫不脱责任,这是金融系统的责任与担当。下一步在乡村振兴的时候更加有机,也是政策和市场化相结合。三是脱贫不脱帮扶,对于弱势、不能自立立的农户,有托底的政策,对于已经发展起来的农业主体、贫困户,银行将持续跟进扶持,实现互利共赢。四是脱贫不脱监管,未来会对商业银行在金融支持精准扶贫与支持乡村振兴战略有机衔接方面加强督促引导。”