

女高管携 5 亿巨款外逃 保险市场敲响“警钟”



策划词

■ 本报综合报道

“上海滩最大保险代理公司美女高管卷 5 亿巨款潜逃”的传闻震动了保险圈。上海保监局回应称,近期在检查中发现上海泛鑫保险代理有限公司擅自销售自制的固定收益理财协议。目前上海市公安机关已立案侦查。专家和业内人士认为,尽管这起携款潜逃案的具体金额和来龙去脉还充满了各种猜测,但可以肯定,暴露了保险中介市场的诸多漏洞。这一场激进的金钱游戏会给整个保险市场敲响怎样的“警钟”?

泛鑫保代相当激进

产品销售是不是也存在销售误导行为,也值得关注。”

上海另外一家保险代理公司高管则向记者透露,泛鑫保代这两年在保代市场上相当激进,其往往给予客户过高的投资回报,并且采用一些极端的措施来获得更多的保费。“泛鑫保代利用保险公司给予的高额佣金和渠道费用继续购买新保单,套取保险公司返还的代理费用,同时以此为由要求保险公司给予更多的佣金和渠道费用,如此循环操作,直到资金链断裂,这样的公司迟早要出事。”上述代理公司高管称。

此前有消息称,泛鑫保代从保险公司拿的佣金最高可达 100%-150%。记者与泛鑫保代求证此事,对方没有回应。

——上海保险业内人士分析,陈怡要卷走数亿元的资金,除非该公司截留了正常应该进入保险公司的保费,也就是泛鑫保代在与客户签订投保协议后,或利用假保单或提供另一个银行账户,客户以为已经完成投保,而

实际资金则进入了泛鑫保代的账户。

8 月 15 日,记者联系上述几家与泛鑫保代有合作关系的保险公司,询问是否知晓高管携款潜逃的消息,是否对客户 的保单产生影响,这些公司表示,只要有保险公司签发的正规保单,客户的利益都不会受损,对于泛鑫保代目前所发生的事情,会紧密关注,也会核查所有通过这一渠道投保的客户名单,进行逐一排查,同时也正在考虑解除与这家公司的合作关系。

蹊跷的是,泛鑫保代在网站介绍中将自己定位为一家专业的第三方理财服务公司。泛鑫自称与传统的金融机构的理财顾问提供的具体投资建议或销售金融产品不同,它所提供的理财规划战略与方案往往涉及基金、保险、证券、信托、税收等各个方面。

“如果泛鑫过去几年不仅仅是代销保险产品,也代销了公私募和信托产品,那么其高管所卷走的资金极有可能是真的,一旦被证实,对于市场的负面影响会很大。”李成指出。

曾遭上海保监局处罚

日前,上海保监局透露,上海泛鑫涉嫌擅自销售自制的固定收益理财协议。

今年 3 月 1 日,上海保监局就曾因其旗下的销售人员存在销售误导问题,对其进行 5 万元的处罚。

在处罚决定书中,上海保监局称,该员工对客户“告知其该产品每年可以取得一定的收益,未说明该产品是保险产品,且有 20 年的缴费期限;在填写投保单时,填写了投保单内容,并代投保人签名及代抄写了投保单上的 38 个字的风险提示。”

记者在泛鑫的办公室见到了消费者许女士,她去年 10 月份购买了一份泛鑫 50 万元的理财产品,承诺一年到期,收益率为 8%,她担心将会血本无归。“我今天到他们公司来,他们才给我一份保单合同,我才知道我买的原来不是一年期的理财产品,是十年期的保险产品。”许女士称。

这就是此前有人爆料泛鑫“期缴变趸

缴”的经营模式。保险中介将保险公司原本的期缴产品(分期缴纳保费)“改装”后,变成了一次性付完本金的“理财产品”。也就是说,保险中介面向保险公司时是分期缴纳保费,而客户在面对保险中介的时候却又变成了趸缴,即一次性缴费。显然这中间的费用差就给了保险中介巨大的操作空间。

李敏(化名)是上海泛鑫的前员工,她对记者称,泛鑫与客户一般签订两份合同,“一份是客户和保险公司的正规合同,一份是客户与泛鑫的保险代理人签订的合同。”两相比较,后者的利润回报要高得多。多位投保人对记者称,后者的年化收益率可以达到 10%以上。

“今年整体经济形势不好,大家都很难拉到保单,保险公司给泛鑫的佣金就少了,从而导致资金链断裂。”一位接近泛鑫公司的业内人士对记者推测。

评论

泛鑫跑路事件 暴露保代市场重大漏洞

■ 王宗玉

15 日,一则上海滩保险中介市场龙头大企业的美女高管携款 5 亿元潜逃海外的消息震惊了保险市场,这名疑似跑路的美女高管名为陈怡,为上海滩保险中介市场的老大泛鑫保险总经理,目前保监会和公安部门已经介入调查。

这起跑路事件也牵出了保险中介代理市场的重大漏洞,更敲响了保险业渠道整治的警钟。该案引发我们很多的思考。

保险公司与保险代理人的关系说起来简单,是委托与代理关系,但实际上很复杂。保险公司要依靠代理人拉客户,靠保险代理人扩大业务量,甚至直接由保险代理人办理保险业务,而这背后是保险代理人直接收取保险费。保险公司给保险代理人手续费,也可以叫佣金。保险代理人代理办保险业务,直接收客户的钱,大量的巨额保费就可能存在于保险代理人手里,这些保险费没有及时交给保险公司,就会有风险,本案应该是在这种情况下发生的,陈某带走的应该是保险公司该收的保险费。

本案的发生,对保险业会产生重大影响,尤其是对保险公司与保险代理人的关系,通过此次事件,给保险公司敲响了警钟。保险公司在选择保险代理人时会更加谨慎,进行详细的审查,包括实力、信誉、业绩等,保险公司与保险代理人之间的关系会更加规范,保险代理人办理保险业务、保险公司出单会更加谨慎。其次保险公司对保险金的控制会更加严格,保险公司会及时回收保险金。

本案的巨大资金缺口已经造成。首先保险公司的 5 亿保险金出现了问题,保险公司面临极大风险。当然,本案是陈怡个人携款潜逃,所以从法律上讲陈怡本人及泛鑫保险代理有限公司有义务承担给付保险金的责任。但陈

怡本人在逃,泛鑫保险代理有限公司不知道能否有实力给付如此巨大数额的保险费。现在公安机关和保监会已经出手介入,应当对陈怡采取各种有效措施包括通过国际刑警以及外交途径与加拿大方面及时沟通,尤其要控制住款项,以避免损失。

对此事首先陈怡应当承担刑事责任,其行为应当涉嫌职务侵占罪,至少是挪用资金罪,依照刑法应当受到刑事处罚,对造成保险公司损失,还要承担民事赔偿责任。泛鑫保险代理有限公司也有民事赔偿责任。其次与此事有关的、有责任的保险公司及保险公司的工作人员应当承担任,如果损失追不回来,保险公司的损失巨大,须承担风险。与此事有关、有责任的保险公司的工作人员也有可能被追究刑事责任及行政处分 的责任。

笔者认为,此案的警示作用是巨大的。首先,保险公司在选择保险代理人时要慎重,要仔细审核。其次,保险公司要见费出单,严格遵守保监会的规定。第三,要规范保险公司和保险代理人之间的关系,依法以合同明确确定。第三,保险公司要及时收回保险金,不能放在保险代理人手里。第四,保险人在入保险时对保险代理人也应该注意审查,免得出现问题。第五,要改变保险公司过度依赖保险代理人办理保险业务的现状,规范佣金等问题。第五,规范进行保险业务,否则也可能出现保险公司自己的高管或工作人员携款潜逃问题。

(作者系北京法学家教授)



美女高管不知去向

熟悉陈怡的人表示,陈怡年约 30 多岁,上海人。她平时不大露面,仅在公司年会等重要场合出席。

“见过这个高管,确实很年轻,开着一辆法拉利,没想到突然就跑路了。”上海一位保险公司业内人士告诉记者,关于上海泛鑫保险代理有限公司总经理陈怡“跑路”的消息已经在保险圈子里盛传,但具体金额是否为 5 亿元还不得而知,“去年全年他们的新单保费收入也就是 5 亿元左右”。

记者探访了泛鑫位于上海江苏路上的办公室,不少客户前来打探情况,有的甚至是保单到期了还没拿到钱。一位自称是泛鑫公司行政人员的男士告诉记者,陈怡年初就已经不再担任公司总经理一职,目前也无法打通陈怡的手机,监管部门已经到公司调查相关情况。

陈怡在保险行业的职业生涯,是从一线保险销售人员做起。2004 年,陈怡入职太平洋安泰人寿担任业务员,迅速从一线销售人员中脱颖而出,有文章如此描述当时的她:“当其他伙伴每张保单的保费收入还停留在

两三千元水平的时候,她的一张意外险保单往往就能达到 1 万元。”

2009 年底,她加盟上海泛鑫。资料显示,2010 年起,她担任该公司总经理。2011 年左右,泛鑫成为上海市场的第一名,保费规模是第二名的几倍。这个令人瞩目的成绩,让许多业内人士“看不懂”。

从外表来看,陈怡并非是一个传统意义上的女强人。在不少员工的印象里,陈怡看起来有些柔弱、说话轻声轻气,“像个邻家女孩。”

在上海某次保险圈老总的聚会上,某公司负责人对陈怡的印象也是“柔弱”,“一帮大老爷们一块吃饭,就她一个小姑娘,也不怎么说话。”

然而,这位邻家女孩一样的总经理,做出了震惊业内的动作,被疑携巨款潜逃加拿大。一位客户转述泛鑫员工的说法,称事发前,陈怡近一个月没来过公司了。一位不愿具名的员工表示,自己也是看到新闻,才知道总经理“出了事情”。

风险管控受到质疑

对于“保险中介高管卷款潜逃”的消息,市场上有不少人质疑,“推销的时候千言万语,理赔的时候千难万难,保险实际上并不保险。”

“5 亿元的金额如果属实,那高管卷走的资金可能会包括一些截留下来的保费,单靠佣金和渠道收入不可能达到这个数额。”保险专家和保险公司人士都在讨论,这笔“巨款”是否涉及保险公司的保费,还是仅为佣金部分。

“其实我们一直和泛鑫保持‘若即若离’的关系,一直想和他们合作,又觉得他们风险很大。我们也一直怕出事,但我们倒不是怕她

跑路,想都不敢想会有这种事发生。我们怕的是他们和客户共同合作来圈保险公司的钱,毕竟要给他们返那么高的佣金。”一位业内人士分析,此次“跑路事件”将引发保险公司、消费者多方的共同损失。

而对于消费者而言,王绪瑾指出,根据相关规定,保单合同是正式合同,就算中介从中截留了保费,合同仍然有效,不会影响到消费者保单的续期。“但中介机构和客户可能签订了一些返点的承诺合同,客户如果因为拿不到返点的资金而选择退保的话,可能会有一定的退保损失。”

战略合作:绽放“天工梦”的魅力 ——《“天工梦”——天工人的“中国梦”》系列报道之四

中国长春一汽子公司与天工国际正式签署战略合作协议,转让股份 60%给天工国际,由天工国际控股。这一战略合作协议的签署,可以实现双方产品的优势互补,达到互信双赢的目的。

记者了解到,长春一汽集团是中国生产制造汽车行业的龙头知名企业,一汽子公司主要以生产复杂刀具和非标刀具为主,站在长春一汽子公司的角度,与天工国际建立长期稳定的合作关系,实现了产品互补,为一汽集团采用普通刀具、复杂刀具提高效率,降低成本提供了有力的技术支撑,为一汽子公司的长远发展提供了强劲引擎。尤其天工国际在企业发展、产品技术、产品营销方面的优势使一汽子公司得到互补,同时天工国际将以此为平台,在保证优质的产品质量,合理的价格和及时供货期的前提下,为一汽子公司提供各类刀具、工模具钢产品,供一汽集团使用,一汽子公司生产所需的高速钢材材料将全部采用天工国际的高速钢产品。

此次长期战略合作关系的建立,双方将在互信、合作的基础上,发挥各自行业特点、优势,实现差异化的竞争策略,从而达到优势互补,稳定发展,互利双赢,必将促进天工国际刀具产品和高速钢生产大提升,为天工国际产品成功踏入中国汽车制造行业迈出了重要的一步。

强者的对话,除了实力和诚信而外,他们都是“空了吹”,而天工正是凭借这两点受到一汽的青睐的。

让“天工梦”情满台湾

2012 年 5 月的中国台北,春暖花开,喜气洋洋,一次“两岸经贸合作交流会”的召开,让人们领略了天工国际的风采。会上,随江苏省代表团赴台的朱小坤作了坦诚热情的发言。他在简介了天工国际近年来的发展状况之后,重点介绍了与台湾工商界的合作交流。

朱小坤说,随着公司实力的增强和业务

的扩大,2010 年天工抓住两岸经贸交流合作不断加强以及 ECFA(两岸经济合作框架协议)签署这一机遇,与台湾丰赴投资有限公司、路竹新益工厂股份有限公司、天劲投资股份有限公司经充分、友好协商,共同出资 680 多万美元在台湾台中市设立了新正工股份有限公司,本着优势互补、合作双赢的原则,借助台湾合作方在市场信息、销售网络等方面的既有优势,主要销售天工生产的模具钢、高速钢、切削工具产品。新正工公司设立以后,天工与台湾三家股东按照“互信、互尊、两岸一家亲”的原则,合作得非常愉快。天工不仅与台湾合作方成为了经贸业务上的伙伴,更与台湾合作方建立了深厚的友谊。目前,公司经营情况良好,拥有稳定的客户群,在短短一年多的时间里建立了遍及全岛的销售网络,雇有台湾员工 2 0 多人并不断发展扩大。公司 2011 年的销售收入超过 8000 万元,今年 1—4 月份销售同比增幅达 40%。可以这样说,虽然公司在台湾经营时间还不长,天工已

经享受到了台湾市场给大陆企业赴台投资带来的益处,天工的优良产品和信誉受到台湾客户的好评和信任,我们对今后的发展前景十分看好。

朱小坤深情地表示,作为一名企业家,我直接感受到,随着两岸关系的改善和经贸合作的加深,生产要素的自由流动正在加快,为企业扩展开辟了新的空间与出路。“陆资入台”可以为台湾提供更多的就业机会,有利于台湾产业的全球布局 and 和企业竞争力的提升,两岸企业亦有机会采用策略联盟、产业联盟的方式携手开拓全球市场。

朱小坤接着说,江苏省是一个经济比较发达的大省,和台湾的经贸往来非常密切,本地企业也有很高的赴台投资积极性。我相信,我们天工的成功经验对正要到台湾投资的大陆企业将起到很好的示范作用,将有力推动两岸经贸进一步交流与合作。展望未来两岸经贸合作的广阔前景,两岸经济发展互补性强,陆资入岛才刚刚开始,双方合作潜力很

大。海峡两岸的企业家和各界有识之士,更应加强合作,互惠互利,共创双赢。同时,台湾在工业、商业和服务业上都具有先进的经营理念和管理水平,作为大陆制造业企业,我期望能够与台湾的业界同仁进一步加强联系,增进了解,加深交流与沟通,以振兴和发展新材料事业为己任,在新材料领域携手合作,共同努力,为把我们的工模具新材料行业提升到世界最高水平做出新的贡献!

台湾同胞是中华民族大家庭的一员,炎黄子孙从来都有携手共进的光荣传统,为了立于世界民族之林,两岸中国人正在同心协力,开创历史的新天地。

企业家日报记者点评:“从打铁还需自身硬”的“实力”论,到“一个人就是浑身是铁也打不了多少钉子”的“群力”论,这个思维境界的内涵是很深厚的。仅从战略合作的角度看,朱小坤和天工把这“两论”践行得龙腾虎跃,成效卓著,使“天工梦”魅力无限,流光溢彩……据此,天工没有不兴之理!