

上海财大学子试水互联网金融创业 你挂科 我“理赔”

朱懿菲 (华东政法大学) 图片由受访者提供



就只能做些安静的事情。还是个大四在校生的他,也想提醒各位想要创业的大学生,如果没有做任何准备的话,还是不要轻易地去创业。

尽管自己还是一个创业新手,通过半年多的经验积累,邵天宇认为创业最重要的有两个因素:一是创业的初心,也就是认清自己为什么要去创业。是因为正好有了一次商业机会就简简单单地想要创业?还是对某一个行业领域有深刻的洞悉了解,想要去改变或者创造些什么?如果是后者,那么可能就会坚持走得更远一些。另一个就是扎实的基础。大学生在学术经验和社会经验积累上尚为薄弱,在社会群体中趋于弱势,如果没有坚实的基础,很容易在创业过程中遇到很多困难,也容易犯错,这些错误通常会有成本代价。

“挂科险”在初步实践的阶段时,也有过亏本的时候,邵天宇说,他认为现在的每一步其实也都只是在“试错”,所谓的“挂科险”的成功也只是阶段性的成功,因为它在大学生群体中,迎合大学生的利益诉求,形式和内容上更贴合他们。“广义上的商业成功,可能是对社会或者公众有着积极的利益或者价值,这是很多创业者的愿景,也是我自己的一个愿景,我们创业的产品或者做的一件事,能给社会或者行业带来一些改变,那么这才是成功。”

目前,公司规划在拿到“互联网保险牌照”后,可能会做一次品牌升级,想要向正规化保险领域发展。并且在之后的发展中,爱好户外活动和城市探索的邵天宇与同伴会进一步发展运动险,不仅面向高校学生,也希望面向社会群体,激励引导大家养成好的行为方式。

“这个时代确实需要有一些青年精英来告诉大家创业是什么样子的,我很荣幸能跟很多成熟的创业人士同台,也能和很多创业的青年同学交流。年轻人创业,很多都是在‘试错’,我希望能多学习前辈的经验,避开他们走过的‘坑’。”

相关链接

30位30岁以下青年创客评选

在今年全球创业周中国站活动中首次启动“30位30岁以下青年创客”评选。一群在校的或已毕业大学生创业者,带着年轻创业者的活力登上了领奖台。

评选涵盖了公益创业(社会创业)类、科技创新类、文创与服务类3大类别。这30位“80后”“90后”的30岁以下青年创客中,年龄最大的出生于1986年,今年30岁;最小的出生于1996年,才20岁。获奖者其中不乏红点设计大奖的获奖者、大一就参加国家重点实验室项目的学术达人、“挑战杯”一等奖获得者、中学就开始体验创业的商业狂人等。

上海高校创新创业教育联盟秘书长,上海财经大学创业学院执行副院长刘志阳教授介绍,上海“30位30岁以下青年创客”评选活动,旨在结合高校、社会及媒体力量,评选出青年创客作为时代榜样,展现上海青年创业者风采。参选人年龄不超过30周岁,且为创业项目联合创始人,身份为在沪高校学生、青年校友、青年教职员、社会创业青年。通过高校推荐、社会举荐和个人自荐的形式,由专家委员会评审决出。

“评选并不要求参评者要创办多大的企业,而是要看参评者在学校和青年创客圈子里有多大的知名度。每一个创业者都有独特的创业故事,这些30岁以下青年创客的故事,特别吸引人、特别容易引起大学生和青年创客们的共鸣,要让青年创客影响更多青年人。”刘志阳说。

半年一度期末季,学霸淡定学渣愁。平日不努力,查分的时候心慌手抖吗?如今,“不挂科”已成为多数大学生的理想目标。2016年6月,微信公众号“挂科险总舵”《不一样的奖学金》一文在朋友圈中广泛流传,阅读量突破一万。溯其根源,早在2015年6月,上海财经大学13级金融专业的邵天宇与同学管凌子、徐烨丞首次“试水”,推出“上海财大挂科险和高分险”,给那些担心“挂科”的同学一份保障,也激励大家向高分冲刺,引起了众高校学子的关注。如今,一年多过去了,靠着“挂科险”一举成名的邵天宇近日获得了上海市“30位30岁以下青年创客”的称号。1995年出生的他,也是其中最年轻的一批创客之一。

“非保险”的“挂科险”

与大多数同学一样,到了期末考试季的时候,邵天宇也会担心考试成绩。“和几个学校户外社团的领队聊天的时候,提到考试都很紧张,又因为正好我们都是学金融的,就想说能不能给考试买个保险。”事实上,可能很多人都曾有过这样的想法,但无人落实。而邵天宇和同伴并没有只把这句话当做玩笑,他们立刻去了解是否有前人做过相关的“考试险”,结果发现没有。“非常敢想非常敢做。”邵天宇这样评价当时的团队,没有做过多的准备,只是和同伴一起进行相关市场的调查,也从学校查询到挂科率和高积分的百分比,又征询了身边学霸们的意见和建议,立马就决定着手推出业务。第二天,准备好线上的宣传材料,第三天,产品上线。

“本来我们打算做的就是只针对挂科,但是在和学霸们经过详细计算赔率等等之后,觉得要把高分也算进去。”于是,最终呈现的结果就是,五元买份“挂科险”,挂科赔偿三十元,绩点达到4.0则奖励二十元。虽然一开始只在上海财经大学本校学生中试验,但一夜之间引起了很多人的关注,更是有许多外校学子呼呼吸也想买份“保险”。有支持,自然也有反对的声音。会不会导致学生故意挂科骗钱?网上缴付款项,如果赖账找谁负责等等一系列的质疑和反驳,其中,影响最严重的问题就是,对于“挂科险”是否具备真正意义上的“保险资质”。

邵天宇解释道,“挂科险”,严格意义上来说,它不是保险产品。据悉,根据我国法律规定,保险合同属于有规制的射幸合同。射幸合同是指当事人一方是否履行义务有赖于偶然事件的出现的一种合同,这种合同的效果在于订约时带有不确定性。也正处于种种规定和限制,还在起步阶段的“挂科险”目前只能算作创意产品。但邵天宇告诉记者,一年多来,团队也一直在努力,预计今年年底能够取得“互联网保险经济牌照”。面对质疑,邵天宇说,更重要的是自己做好自己的事情,不要留下明显的缺陷。

“玩出来”的“挂科险”

学校户外社团的领队、远赴斯里兰卡担任志愿者……创业之前,邵天宇一直是一个热衷于户外活动的阳光少年。谁也不会想到如今这个爱好读书看报的年轻创业家,也是个“爱玩的人”。也正像户外活动的探索精神一般,他们勇敢地迈出了第一步,并且愈战愈勇。

一次闲聊契机,“挂科险”应运而生,再次尝试,“减肥险”紧随其后,三度探“险”,“旅行意外险”伴随左右。邵天宇与其团队只是做了一些大家都很想做的事情,“其实保险,在年轻人群体中一直缺少一个认知,我们就想用一种更好玩、更亲民的方式去展现出来。”

“挂科险”以及之后的“减肥险”等等,相较于普通的保险,更贴近年轻人的生活,“缴保方式”也更为讨喜。这也正是其一上线就受到很大的关注和推崇的原因,即使存在质疑,但也不会影响整个前景。

“Pay for your efforts.——让你的努力更有价值。”正如产品的标语所说,邵天宇及其团队就希望通过这种“保险”,激励人们的日常行为的正确养成,并且减少日常生活的某些风险发生的可能性。“每个人在日常生活中的很多努力都是值得肯定和尊重的,我们就希望通过产品的形式来激励他们。”因此无论是“挂科险”还是“减肥险”,其目的不在于赔付你挂科后的补偿,而更看重于激励你去获取高绩点,或者保持一个良好身材,在日常生活中养成好的行为习惯。邵天宇说,今年有个客户减重40斤让他们感到非常意外,客户在微信公众平台上留言称非常感谢他们,打卡计划和减肥险的激励机制给了很大的动力,这也让邵天宇感到十分欣慰。

从上海财经大学扩大到如今十所高校的范围,各个高校还隐藏着一大批“忠实粉丝”。这个由大学在校生组建起的创业团