

# 保单被升级为P2P? 记得说“不”

## 城 险中求胜

“阿姨你好呀，你是不是之前买过xx保险公司的理财产品啊，我跟你讲呀，当初银行瞎来的，把你们骗进来，说5年后能拿本金，其实拿不到的，现在很多客户投诉到银行，银行没办法，让我们来处理的。我们也没办法，只能帮你想办法退掉，然后再存几个月帮你们弥补点损失，你改天过来一次，我来帮你们操作。”

今年上半年的一天，家住上海浦东的陆阿姨接到这样一通“好心”的电话。  
“3个月8.8%，12个月13.5%。”当陆阿姨来到对方位于江苏路的公司后，工作人员报出的利率着实诱人。好在陆阿姨的儿子当时陪伴在旁，果断提出了几个疑问，防止了老母亲被忽悠。

### 花样翻新 “野鸡P2P”坑人没商量

实际上，自2014年以来，类似陆阿姨这样的遭遇在上海地区老年群体中时有发生。本该推销保险产品的保险公司销售人员，私自将客户“飞单”至第三方理财公司的业务上，甚至演变为非法集资。  
这些销售人员首先选择攻克保险公司老客户。他们通过旅游或联谊的形式，与客户取得联系，并告知客户“现在有一款相当不错的第三方理财产品，投资收益要比保险产品高好几倍，建议客户购买。”  
另一方面，对于那些手上无现金流的老客户，则以高额回报为诱饵，简单类比保险产品产品的分红收益与第三方理财的高额回报，让客户进行退保后购买理财产品。



绍波 画

为达到目的，他们“贴心”地提供“一条龙”服务，即陪同类似陆阿姨这样的老年客户去保险公司进行现场退保，或让客户授权于他们代办退保事宜。

而对于一些在退保损失上仍犹豫不决的老客户，他们甚至口头承诺“能够帮其实现全额退保”。为了兑现这一承诺，他们代客户出面，以“当初没有收到回访电话、保单上非客户本人签名”等名义投诉保险公司，并要求保险公司全额退保甚至补偿相应利息。

### 擦亮眼睛 严防销售“非保险”

事实上，根据相关规定及2014年11月18日中国保监会发布的《关于严格规范非保险金融产品销售的通知》要求(以下简称“通知”)，保险公司、保险专业中介机构不得销售未经相关金融监管部门批准的非保险金融产品。

根据这一《通知》要求，对保险销售(经纪)从业人员越权或者假借所属机构名义私自销售非保险金融产品的，也就是所谓的“飞单”，保险公司、保险专业中介机构要及时制止，并依法追究相关人员责任。

令人欣慰的是，近日上海传来好消息——上海市浦东新区人民法院对某第三方理财机构擅自使用个别保险公司名称、虚假宣传纠纷一案作出判决，认定其行为构成虚假宣传的不正当竞争和擅自使用他人企业名称的不正当竞争行为，并对原告保险公司的经济损失进行赔偿。

### 违法必究 侵权行为被处罚

上海市长宁区市场监督管理局则在经过将近3个月的调查后，认定友融投资管理(上

海)有限公司涉嫌虚假宣传，对其下达了行政处罚书，责令其停止违法行为消除影响，同时罚款人民币10万元。

经查，友融投资管理(上海)有限公司经营范围为投资管理、实业投资等。自2014年3月起，为宣传公司规模，推广公司产品，在公司网站和宣传彩页上宣称与太平洋保险、中国平安、中国人寿财产保险股份有限公司、新华保险等金融机构有合作。经查实，这些机构从未和友融，或其他任何第三方理财机构合作。同时，在没有登记为企业集团的情况下，友融对外宣传为“友融集团”，换取消费者的信任。两项行为构成虚假宣传，违反了《中华人民共和国反不正当竞争法》。处罚书下达后，友融在法定时间内既未提出陈述，申辩，也未提出听证申请。

针对这一乱象，日前，上海保监局也再度发布风险预警和消费提示：“一是截至目前，上海地区保险公司和保险专业代理机构中销售从业人员的代理权限仅限于销售经过保险监督管理机构批准或备案的保险产品。二是上海保监局从未对第三方理财产品进行行政审批，保险专业中介机构销售第三方理财产品不属于我局的行政许可事项。三是投保时，要问清销售人员姓名、查看销售从业人员资格证书、保险销售从业人员执业证等证明文件，必要时可致电保险公司客服核实销售人员及产品的真实性。”

上海保监局还提醒广大保险消费者：“应强化风险意识，维护自身合法权益，切勿轻信销售人员说辞，片面追求高额收益。如发现不法分子假借保险机构和保险产品名义销售第三方理财产品，请积极向上海保监局反映，举报电话：12378。”

南希

# 吃麦当劳的霸王餐要看仔细了

## 城 三省吾金

不知大家有没有注意到，微信支付在我们大魔都消停了一两个月之后，又开始搞比较给力的活动了，在快餐、可的等几家便利店(看门口贴出浅绿色大幅海报的便是)买满10元，可以随机减扣一定金额。我有朋友，买罐装黑啤，没带现金，“忍痛”走了微信支付，5元一罐的原价，愣是只付了3角6分，因为随机减扣了4元6角4分。这活动的人次是200万名。但别忘了，1个微信号可以参加30次，所以尽管活动时间很长，但建议还是早点去吧。话说，上回微信支付，汉堡王单笔超过10元，就减扣10元，我第一次就享受到了，但几分钟后，再去——我有3个微信账号，我会告诉你吗？——就没有了，也就是硬生生把钱给付了！微信支付的霸王性，正体现在这点了，扫了二维码，给多少，就不是你说了算。不知何日能加以改进，在最后付款时，再设个“确认”的流程。(其实，你有空，可以考虑提起诉讼的。)

相比起来，我还是更喜欢支付宝。支付宝支持的银行也多。支付宝近期比较抢眼的，除了文字格调低俗的Apple Store升级app说明之外，就是服务窗了。通过这些窗口，可以关注不少大品牌。大品牌也通过服务窗，做一些活动。譬如，麦当劳长期任劳任怨坚持做的送早餐活动——关注M记的服务窗，就可以获取免费早餐一份，每周花样不同，每个支付宝账

号限领取一份。领取的唯一要点是，“我要兑换”这个键，千万不要自己点下去，要去门店让营业员点，才算数。这一点我至今没有想明白，为何不像很多餐饮赠送活动那样，生成数字序列号，这样更易保存、转让？

不过，要吃这顿早饭的羊毛党党员请注意。第一，每天早上营业起兑换，截至10点30分。第二，M记的服务质量局部有所下降，请仔细核对兑换的商品后再离店为好。为什么这么说呢？我有亲身经历：第一次去中山北路平型关路口的麦当劳门店，10点，店长说兑换的产品没了。我只好第二天去，还是10点，店长又说没了。我就问：“为什么总是没有？”店长想了想，回答：“你要有，也行，但要等很久。”“多久？”“足足5分钟呢！”5分钟啊，旷日持久，但老子放暑假呀，5分钟我等得起，于是，等啊等，等到了可爱的“嫩蛋烟肉麦吐司”。我点单前，再三再四说不要加酱料，因为我什么英语医学文献没读过？这东西对身体，特别是血管，有百害而无一利，简直就是artery blocker(动脉堵塞剂)。我拿到的清单上也明确列印“不加酱料”。我也是大意，看店长和店员忙于谈笑风生，不忍心去打搅他们自嗨，拿着吐司就回家放冰箱了。第二天吃早饭，打开一看，酱料一应俱全，为了尽量把动脉堵塞剂分离出来，我花了整整10分钟，终于明白店长那句“但要等很久”的深意了……

本栏目致力于推广各类“接地气”的理财小知识，观点仅属作者个人。 范白泉

# CPI涨幅抬头 明辨保值陷阱

## 城 阿姐算盘

这段时间股市上蹿下跳，上海阿姐们都知，在这种市道下，如果成天盯着K线图，一不小心被盘面骗了，追涨杀跌反而会损失更多，不如老老实实等待市场稳定，毕竟国家队已经进场，大趋势应该是向好的。

既然“歇夏”，上海阿姐们还是关注一下身边的事：最近猪肉在4个月里涨了近50%，让阿姐们从关心“增值”转到如何“保值”上来。今天我们就和阿姐们盘一盘，哪些看上去能够保值的东，实际上只是个“陷阱”。

### 陷阱一：黄金

保值指数：负★  
变现指数：★★★★  
解放前上海人家稍富裕，都会藏点“小黄鱼”——金条。现在也有不少上海阿姐也喜欢过年时买点黄金首饰或金条，平时可以佩戴收藏，急用钱时还可以让金店回收。

然而，上月24日，黄金创下了5年以来的新底，每盎司最低仅为1077美元，以美元兑人民币6.21、每盎司合28.35克计算，每克黄金仅为236元；而在2011年8月，黄金曾经创下了1911美元/盎司的高价，4年时间跌掉了近一半；哪怕是2013年打败了华尔街的中国大妈，以当时的最低价1180美元/盎司来计算，也跌了近10%，实在不是一项保值的投资；如果买的是纸黄金，还要再扣掉手续费；如果买的是金首饰或饰品金条，还要有40-100元/克的工费，以及10-30元的折旧损失，更划不来；而美元和黄金是跷跷板，美国很有可能在9月份加息，走强的美元将进步拉低黄金的价格。

### 陷阱二：钻石及珠宝

保值指数：负★★★★  
变现指数：★  
受钻石商的蛊惑，许多上海阿姐都认为，钻石可以像它所代表的感情一样“永流传”，甚至他们还会教阿姐们一种钻石投资：

第一年买一颗钻石，以后每年加点钱换一颗稍大的，若干年后就可以获得一颗比原来多得多的钻石了——由于世界上70%的钻石原矿都被一家名为DTC垄断，所以钻石的价格除了2008年国际金融危机期间有所下跌外，基本上都是每年以5%的幅度上涨！已经跑赢了CPI了吧！而且同品质的但是克拉数大一倍的钻石，价格可绝对不仅仅是小一半克钻石的2倍哦！

但是，这只是与钻石商的零售价相比，如果要变现的话，阿姐恐怕要大失所望了。一般来说，普通钻石零售价一般大致是成本价的3倍，一般品牌是4倍，知名品牌在5倍以上，国际一线品牌甚至可以达到7倍，当阿姐要把钻石变现时，钻石商只会给出成本价，即使每年钻石的成本价都有5%的涨幅，也完全无法弥补和零售价之间的巨大价差。另一个可以变现的渠道是典当行，一般典当行的出价是成本价的50%-60%，就算钻石肯肯出一倍的价格回收，和你的当初买它的价格还是缩水了2-6倍。

### 陷阱三：名牌奢侈品

保值指数：负★★★★  
变现指数：★★  
虽然许多上海阿姐平时精打细算，但是花钱买名牌包却很舍得，除了“轧台型”外，还可以收藏升值：尤其是像Chanel的2.55、class flap、Hermes铂金包这样的经典款。因为这些品牌，每年经典款都会有10-15%涨幅，拿几年前的价格和现在相比的话，确实可以给上海阿姐们“保值和升值”的错觉。

但是这些手袋到底能换到多少钱，还是要看二手回收店的出价。二手名牌包店中一般以原价5-7折的价格销售全新二手货(非限量版)，而回收还要视货品持新旧程度，只能到原价的25%-50%，而一些二手包店声称销售出去两个月内仍然可以售价7折再次回收，则证明它的第一次回收价不会超过5折——保值吗？不仅是手袋，名牌手表、豪车，只要不是稀少的限量版，“遭遇”同样如此。靠奢侈品保值？同样不靠谱。 郑海阳

# “都会安康恶性肿瘤医疗险”问世

中美联泰大都会人寿近日推出“都会安康恶性肿瘤医疗保险”，将赔付与高端医疗服务相结合，在客户不幸罹患恶性肿瘤的各阶段提供相应保额赔付，同时提供一站式高端诊疗保险服务，实现保障和健康服务的兼顾。  
“都会安康”产品在设置轻症恶性肿瘤保险金、恶性肿瘤保险金的基础上，引进一站式高端医疗保险服务。如果有客户不幸罹患重度恶性肿瘤，保险公司将替患者直接与医院结算

治疗费用，减免客户垫付医疗费用的经济压力，也省却了后续理赔的手续。

同时，通过专业医疗机构合作，“都会安康”客户在29家国内顶级医院以及全球100家专业领域权威医院范围内提供二次诊疗意见和更优恶性肿瘤治疗方案，并安排相关治疗，其中包括美国麻省总医院、MD安德森癌症中心、北京协和医院、华山医院涉外医疗中心等国际知名医疗机构。 吕文