

特别关注

骗保案屡屡发生的背后是骗保者对保险知识的严重匮乏和误解

■本报记者 苏向晨

近期,热播剧《巡回检察组》的车祸骗保情节扣人心弦让人唏嘘,而在现实生活中,真实的杀人骗保案例更让人触目惊心。

中国裁判文书网近期发布一份死刑复核刑事裁定书显示,为骗取保险金,被告人燕某伙同黄某将自己的丈夫逼至悬崖坠落致死。据《证券日报》记者梳理,其实,此类骗保案例近两年来时时有发生,仅去年以来,就有多起“杀人骗保”案件曝光,包括杀妻骗保、杀父骗保、杀子骗保、杀流浪汉骗保等。

“杀人骗保”为何发生,骗保者对保险有何误解?有险企管理层人员对《证券日报》记者表示,除个人原因之外,消费者对保险知识欠缺,部分险企业务流程不规范,展业过程中未能全面说明合同中免责条款等,都给骗保者留下想象空间。监管、行业协会、保险机构应持续普及保险知识,保险业从业者也应合规展业,尽职尽责告知免责条款,避免悲剧发生。

水滴保险经纪公司合规负责人胡莹表示,法律和制度层面,呼吁对此类行为和团伙进行明确界定,并倡导对此类行为和团伙坚决打击;行业自律层面,可以通过建立信息数据共享平台,联合相关企业对“黑名单”用户信息共享,尽早识别,加强防范,建立起监管牵头、行业落地、企业配合的打击骗保联防联控机制,切实保护真实消费者的合法权益规权,确保企业正常合规经营。

骗保案屡屡出现

近年来,随着保险行业快速发展,我国保险深度和密度持续增长,行业保费及保险理赔规模也进一步壮大。银保监会披露的数据显示,去年前11个月,我国保险业原保险保费收入42180亿元,同比增加2559.9亿元,增长6.5%。保险行业赔付支出累计12393亿元,同比增加897亿元,增长7.8%,行业赔付支出增速高于保费收入增速。

不过,随着保险业赔付额的扩大,一些不法分子盯上了理赔款。银保监会相关负责人近期表示:“随着保险覆盖面的扩大,保险欺诈风险逐步显现,相关犯罪案件逐年增加,严重侵害消费者合法权益,影响了行业高质量发展,损害了社会诚信体系。”

从重大骗保个案来看,近两年来,有多起耸人听闻“杀人骗保”事件引发社会和保险业的关注。除上述燕某的“杀夫骗保”之外,去年以来,杀父骗保等恶性事件也时有发生。

例如,一则报道显示,去年9月28日凌晨4时,为骗取保险金,杨某发将自己38岁智力残疾儿子杨某科推入海中并致死。此前杨某发为儿子购买多份保险,保额达百万元。

去年9月30日,中国裁判文书网



曾梦/制图

公布的《吴某保险诈骗罪、故意杀人罪二审刑事裁定书》显示,为骗取保险金,男子杜某以自己为受益人,为陈某购买了意外伤害保险。因办理保险需要,他又与陈某领取了结婚证,并继续在多家保险公司购买保险。之后,他将这个计划告知了保险公司的业务员吴某,许诺事后除偿还欠吴某的债务外还给予数十万元好处费。后杜某将陈某溺死,伪造陈某自己驾车意外溺水死亡的现场,并向各保险公司申请理赔巨额保险金。案发后,法院经过审理判处杜某死刑。

记者注意到,近年来类似上述案件频发。银保监会去年12月份表示,连续两年,全国保险业共向公安机关移送欺诈线索28005条,公安机关立案千余起,涉案金额近6亿元,抓获犯罪嫌疑人近2000人,极大地震慑了犯罪分子,净化了金融市场环境。

保险知识匮乏显露

引人注意的是,随着部分“杀人骗保”案件细节的曝光,骗保者对保险知识的匮乏也随之显露出来。例如,上述“推子入海”的杨某发在审讯中还表示:“我应该受到法律的制裁,但是我买了保险,也应该给我。”

实际上,《保险法》早有明确规定,类似上述故意骗保的情形,保险公司不会赔偿,而且保险合同中普遍会将此类情形列入免责条款,骗保者最终的结果是“人财两空”。

《保险法》明确规定,投保人故意造成被保险人死亡、伤残或者疾病的,保险人不承担给付保险金的责任。投保人已交足二年以上保险费的,保险人应当按照合同约定向其他权利人退还保险单的现金价值。受益人故意造成被保险人死亡、伤残、疾病的,或者故意杀害被保险人未遂的,该受益人丧失受益权。

今年1月3日,据哈尔滨新闻网报

道,为了骗取900余万元的保险金,黑龙江一投保人砍掉自己两根手指放入冰箱,并拒绝接合,结果保险金没到手,反损失了两根手指,并被法院判处有期徒刑三年缓刑四年,另须交2万元罚金。

除受益人故意造成被保险人死亡、伤残等情形保险公司不赔偿之外,受益人自杀,保险公司也将不予赔偿。根据《保险法》,以被保险人死亡为给付保险金条件的合同,自合同成立或者合同效力恢复之日起二年内,被保险人自杀的,险企不承担给付责任。

不仅不赔偿,骗保等行为还会入刑。《刑法》一百九十八条提到,进行保险诈骗活动,数额较大的,处五年以下有期徒刑或者拘役,并处一万元以上十万元以下罚金;数额巨大或者有其他严重情节的,处五年以上十年以下有期徒刑,并处二万元以上二十万元以下罚金;数额特别巨大或者有其他特别严重情节的,处十年以上有期徒刑,并处二万元以上二十万元以下罚金或者没收财产。

由于缺乏保险常识,个别骗保案件中,甚至出现投保人替被保险人签字的情况。2018年年底的普吉岛“杀妻骗保案”引发社会高度关注,其中就存在投保人替被保险人签字的现象。而根据《保险法》,以死亡为给付保险金条件的合同,未经被保险人同意并认可保险金额的,合同无效。

监管及险企持续打击骗保

实际上,为严厉打击保险领域违法犯罪行为、提升金融风险防范能力,银保监会近年来与公安部加强沟通协作,联合开展反保险欺诈专项行动。保险公司也加大反欺诈力度,骗保者违法的成本和难度越来越大,被识别的概率也越来越高。

为解决传统人工筛查欺诈线索的

方式难以满足保险保单海量增长的突出矛盾,自2019年10月起,银保监会联合公安部在浙江、安徽、江西、山东、宁波、青岛开展大数据反保险欺诈试点,创新运用大数据等新技术手段防范保险欺诈风险、打击金融犯罪行为。截至去年12月8日,试点6省(市)共向公安机关移送保险欺诈线索545条,立案近200起,涉案金额1亿余元。

银保监会风险处置局还与公安部经侦局建立“总对总”机制,签署《关于强化协作配合工作机制备忘录》,指导推动试点工作。此外,试点地区银保监局配合经侦部门,研发建立了车险、意外伤害险、航空延误险等各类保险险种的诈骗犯罪数据模型,开展案件线索智能化分析研判,提高打击金融诈骗犯罪的精准度。

银保监会表示,下一步将会同公安部继续推进反保险欺诈合作,研究改进数据交互共享方式,联合建设保险犯罪数据模型,探索形成跨部门大数据反保险欺诈的新模式。

记者也了解到,在行业层面,中国平安等龙头险企也加大了反欺诈的力度。中国平安在2019年年报中提到,集团通过理赔处置程序调查和评定索赔案件,甄别、防范可疑的理赔或欺诈性索赔。此外,部分险企也开始使用AI、区块链等技术反欺诈。

水滴保险经纪公司合规负责人胡莹对《证券日报》记者表示,基于大数据和AI,公司打造了一套风控系统,运用大数据分析、机器学习等技术,建立起风险管控与预警模型,从而推动风险管理的自动化。首先,公司加强对用户身份的识别,通过反欺诈技术识别风险用户;其次,设立“黑名单”相关制度,对“黑名单”用户进行有效管理;最后,打铁还需自身硬,在客户服务、投诉处理方面加强队伍建设,优化相关流程,在前端、中端、后端各个流程做好风控把关。

4家农商行定增同日获批“补血+搭售不良”成标配

■本报记者 吕东

进入2021年后,商业银行特别是中小银行通过定增进行资本补充的热度持续。

就在上周,4家农商行定增申请在同一天获监管部门审核同意。而银行在“补血”的同时,也不忘提升资产质量,记者注意到,上述定增“过关”的农商行中,部分银行定增方案中明确包括了同时认购不良资产的要求。

中国银行业协会行业发展研究委员会常务副主任周昆平在接受《证券日报》记者采访时表示,去年以来,商业银行均在加大服务实体经济力度,中小银行在服务当地中小微企业方面能够发挥很大作用。此类银行在加大信贷投放力度的同时,也要及时补充快速消耗的资本。对于一些盈利能力较弱的非上市中小银行来说,由于内生性资本补充较难,通过外源性资本补充就显得尤为重要。定增作为其中一个重要的资本补充工具,可直接补充这类银行的核心一级资本,提高资本充足率,进而支持业务持续稳定发展。

4家农商行定增同一天集中获审核通过

证监会官网1月15日披露,包括张家口农商行、安徽舒城农商行、山西阳城农商行、江西芦溪农商行的定增申请同一天获证监会审核同意。定增规模分别为5亿股、3亿股、1亿股、1亿股,合计募集资金达11.29亿元。

上述4家农商行的定向发行说明书中均提及,此次定向发行所募集的资金将用于充实公司资本金,提高资本充足率,增强公司的资本实力和抗风险能力。

此次定增获批的银行均为中小农商行,不但资产规模较小,且大多经营和资产质量所面临的压力较大。

由于小型农商行不但数量多且多为非上市银行,资本补充面临较大压力,定向增发一直是此类银行较为看重

的资本补充渠道。随着定增申请的获批,这些农商行不但可以借此缓解资本补充压力,也将进一步扩大资产规模,并在此基础上取得更大的经营利润。

记者从证监会官网发现,今年以来,银行定向增发申请仍不断被受理。短短不足一个月时间,就已有湖南东安农商行、广东揭东农商行、广东平远农商行定增申请被受理。

光大证券研究所金融业首席分析师王一峰在接受《证券日报》记者采访时表示,新年以来银行定增申请集中获批,是监管层支持中小银行补充资本的具体体现。他认为,中小银行特别是非上市中小银行,出于支持实体经济需要以及化解存量风险的考虑,确实需要进一步加强资本补充。

“补血+搭售不良”已成银行定增新标配

记者发现,与去年多起定增方案相似的是,在此次获审核同意的定增申请中,部分银行同样也“搭售”了不良资产。在定增说明书中,明确要求认购股份的认购人在认购新股的同时,还需另行支付费用用于购买该行不良资产。

在上述通过审核的4家银行中,安徽舒城农商行要求发行对象须承诺每认购1股另行出资0.80元用于购买公司不良资产,张家口农商行也要求本次定向发行对象在认购每股的同时,需另行支付0.85元用于购买公司不良贷款。

此外,在已提交定增申请材料的银行中,也有多家银行要求股份认购方同时认购不良资产。上述银行均对外表示,通过本次增资扩股可以置换部分不良资产,进一步降低公司不良贷款率,提高公司资产质量。

记者注意到,这些定增银行确实面临着较大的资产质量下降压力,一些银行不良贷款率已高于监管指标。出于快速压低不良贷款率的目的,部分银行在定增方案中加入了同时购买不良资产的“附加”要求。

银行开年代销基金火爆理财经理称“份额”不够用

■本报记者 李文 见习记者 余俊毅

对公募基金来说,过去的一年,无疑是最“亮眼”的存在。《证券日报》记者根据Wind资讯数据整理发现,2020年公募基金全年的销量超过3万亿元,创下了历史新高。而作为基金代销机构之一的银行业也尝到了“甜头”。

《证券日报》记者以投资者身份走访了多家银行网点,发现银行理财经理都在大力推荐基金,并表示部分新发基金份额需要“抢购”。

同时,记者在与多位投资者交流过程中发现,有些投资者将基金作为一种低风险、收益稳的“懒人”产品。但专家建议投资者还需要警惕基金的投资风险,切忌盲目跟风投资。

开年基金销售火爆

去年基金销售的火爆和亮眼的业绩收获了众多投资者的青睐。开年以来,基金发行继续保持着去年的火热势头,短短的半个月时间就诞生了多只“日光基金”。

日前,公募新发基金市场的单日募集规模再次刷新历史纪录,新发基金易方达竞争优势企业基金1天内突破2300亿元。投资者对基金的购买热情可见一斑。

“之前的投资习惯是把资金放在股票市场里,虽然获得了一些收益,但是炒股需要每天盯盘,个股的涨跌幅也难以掌握,除了有风险还会浪费很多时间和精力。”某位从股票市场转战投资基金的潘女士对《证券日报》记者表示,“投资基金的收益相对稳定,也不需要花费太多的精力。”

《证券日报》记者与多位工薪阶层投资者交流后发现,部分投资者认为基金投资是一种“懒人投资”方式。并且这些投资者一致认为基金是低风险、收益有保障,不需要花费时间的投资产品。

值得注意的是,这些投资者都倾向于从银行代销渠道购买基金。“基金产品的种类太多,银行经理推荐的产品应该更可信一些,毕竟这么大的银行,也不可能跑了。”投资者田先生对记者说。

记者观察发现,代销基金等中间业务正逐渐成为银行收入增长的重要来源之一。据中国基金业协会编著的《中国证券投资基金业年报

(2020)数据显示,2019年末,公募基金中来源于个人投资者的资金占比为48.31%,来源于银行的投资资金占整个公募基金资金来源的30.55%。从基金销售渠道认购、申购金额来看,商业银行渠道的申购、认购金额占总体的24.6%,已连续4年攀升。从商业银行销售收入占比来看,认购费收入占18.09%,申购费占37.03%。

据记者观察,银行的理财经理对推销基金很是热衷。当记者进入银行网点表示想要购买基金后,理财经理热情接待并展示新发基金的介绍,及可参考基金过去的业绩和收益。

该经理还表示,去年底就已经通知客户准备今年购买新基金,很多客户做好了准备,却没有抢到足够的份额。“基金销售真的太火爆了,很多客户都不需要通知。”

记者走访银行网点询问基金风险时,有银行理财经理对记者表示:“我们银行一般都是追求平衡,不愿意给客户特别高的风险,一般风险较低的产品过去的收益去年能在10%-20%左右,再高风险的基金产品稳健型客户不一定能接受,我们也是需要做风险评级并提醒客户的。”

仍需警惕风险

私募基金中汇润生首席特约研究员吴昊对《证券日报》记者表示,基金发行的火爆,一方面源于投资者中长期配置权益类资产的需求,另一方面也是二级市场行情的助推。

但基金真的如部分投资者想象中那样,属于低风险、收益稳定的“懒人”投资吗?某资深基金从业人员对《证券日报》记者表示,随着资本市场的不断发展与制度的健全,投资者对资本市场的投资情绪会越来越热,对市场的理解也会不断加深。但基金过去的业绩并不代表未来的收益,投资者需要进一步的认识基金的投资风险。“比如,去年基金收益整体业绩较好,今年投资者可能需要降低收益预期。”

盘古智库高级研究员江瀚对《证券日报》记者表示,今年以来基金销售火爆最核心的原因,还是由于大家对于基金的认同度有所提高。同时,投资者逐渐发现金融是一件专业的事情,应该把专业的作业交给专业的人做。

但与此同时,投资者应该认识到,基金不存在“刚性兑付”,投资基金存在风险。

开年以来私募新备案产品已逾600只广东新增私募机构数量继续居首位

■本报记者 王宁

开年之际,私募业便诞生了一家堪称史上“最牛私募”,其豪华阵容令人惊叹不已。近日,中国证券投资基金业协会公示,北京明晟东诚投资管理中心(有限合伙)(以下简称“明晟东诚”)正式登记备案,其实际控制人原为中信证券高管徐刚,同时,还有业内多家知名百亿级私募高管为其助阵,包括林利军、赵军、王亚伟、吕一凡、靳天珍、胡建平、曾晓洁7人为其出资近3500万元,以个人身份作为财务投资,不参与日常经营管理。

多位业内人士表示,证券类私募在新年之际延续快速增长态势,无论是在管理人还是产品发行方面,都表现出不错的趋势;从开年便出现券商高管“奔私”现象来看,私募业未来的吸引力还会很大,同时,行业马太效应也会进一步显现。

7位出资人合计占股近70%

记者根据公示信息显示,明晟东诚登记时间为今年1月11日,而成立时间则为2020年11月20日,实缴资本高达5005万元,在初建的私募管理人中算是大手笔。资料显示,实际控

制人徐刚为中信证券原高管,也曾任华夏基金、中信期货、中信建投证券和中信兴业投资集团等公司担任不同职务。

一同加盟的还有杨海锋和袁烨。公开信息显示,杨海锋此前在交通银行、中信证券和中信集团等不同岗位任职,而袁烨曾先后任职于普华永道中天会计师事务所、平安信托、农银汇理资管和华夏资本等公司。

事实上,令业内最为意外的在于明晟东诚的7名出资人。根据中基协公示,明晟东诚另有7名出资人,合计持有公司69.93%股权,而这7名出资人分别是林利军、赵军、王亚伟、吕一凡、靳天珍、胡建平、曾晓洁,同时,这7名出资人也是私募基金多家知名百亿级私募的董事长或总经理。

记者从私募排排网获悉,正心谷资本创始人林利军、淡水泉创始人赵军、千合资本董事长王亚伟、煜德投资合伙人靳天珍、睿泉数信投资总经理吕一凡、拾贝投资董事长胡建平、源乐晟资产创始合伙人曾晓洁7位私募大佬,所管理的基金规模合计超过了2000亿元,此次7位合伙人出资明晟东诚仅以个人名义参与,并不参与日常投资与企业经营活动。

北京某私募人士告诉《证券日报》

记者,在新年之际,徐刚创立的明晟东诚为私募业的快速发展增添了一笔,同时,业内多家百亿级私募高管共同出资协助,可以看到,私募业未来发展将更具吸引力。同时,从目前来看,无论是在私募管理人数量和产品方面,新增趋势持续火热。

私募排排网数据中心不完全统计,截至1月18日,年内共计有21家私募证券投资基金管理人完成备案,占到备案私募管理人总量的40.38%,共有896只私募证券投资基金完成备案,占到备案基金总量的72.96%。具体来看,淡水泉、林园投资发行产品最为积极,年内均备案14只产品居首,另外,盘京投资和九坤投资备案10只居其次;东方港湾备案了6只产品,高毅资产备案了3只产品。

半月新备案产品600只

记者获悉,从新增私募区域分布来看,广东地区新增私募机构数量继续排名第一。年内有6家私募在广东省完成备案登记,其中,仅深圳就有3家。此外,山东地区新增私募5家紧随其后,北京新增3家,江苏、上海、浙江各2家,海南省、湖北省、湖南省、陕西省则分别新增1家私募。

与此同时,开年以来基金发行延