

美女老总传卷款 5 亿外逃

手下业务员个个是美女

美女老总,卷款 5 亿元,跑路……近日,上海保险圈内传闻上海最大的保险中介公司——上海泛鑫保险代理公司(以下简称上海泛鑫)美女总经理陈怡携 5 亿元巨款跑路加拿大,成为近日的热点话题。

针对上述传闻,中国保监会昨日通过人民网予以确认,称上海泛鑫资金链断裂,公司总经理陈怡携巨额款项潜逃国外,但目前具体金额还没得到确定,部分细节还需调查。中国保监会称,具体情况将由上海市保监局对外发布,上海市警方已介入调查。

上海保监局有关负责人表示,近期,上海保监局在检查中发现上海泛鑫擅自销售自制的固定收益理财协议。目前,上海市公安机关已对此立案调查,上海保监局也责成相关保险机构妥善处置,切实保护保险消费者的合法权益。

现场探访

公司“戒备森严”

近日,上海保险圈内传闻泛鑫保险代理公司总经理陈怡携款跑路加拿大,涉及金额近 5 亿元,引起强烈关注。

事实上,外界对于上海泛鑫总经理陈怡的了解并不多,但从她参加某次论坛的活动照片来看,她是一名年轻的美女。

昨日下午,《每日经济新闻》

记者前往长宁区江苏路 369 号兆丰世贸大厦,在 26 楼找到了“上海泛鑫保险代理有限公司”。还未走到门口,记者就被两名保安人员阻拦,后门一侧另有一名保安人员守在门口。

记者要求联系公司负责人,一名保安称,“公司运作正常,你们这样打扰了公司

的经营活动。”记者问保安:“有没有听说你们总经理跑路的事?”该保安称:“公司正在自查,查好了你再来问吧,今天都不能进去。”

某保险公司从事中介业务的贺先生在与记者交流时坦言,上周他就听同业的朋友提及此事,“陈怡现在没在国内了。”

行内影响

多家保险公司急忙撇清

上海最大的保险中介公司被曝美女总经理陈怡携 5 亿元巨款跑路加拿大,成为业界热点。更值得关注的事,与泛鑫合作的保险公司是否会受波及?根据泛鑫保险代理有限公司官网信息,其合作伙伴涉及海康人寿、光大永明、泰康人寿、幸福人寿等 6 家。

据网易上海泛鑫保险代理有限公司的博文文章披露,在今年 3 月份,海康人寿执行副总经

理 Marco Groot Wassink 华宇轩先生、首席运营官叶锦伟先生、经代事业总部业务拓展经理洪海平先生一行拜访了该公司。目的就是进一步加深对上海泛鑫的认识和了解,推动未来海康人寿与上海泛鑫更深层的合作。这是今年公开的一家保险公司高管与该公司的一次会谈。

对此,海康人寿相关人士并没有否认其副总裁曾经去过上海泛鑫,该人士对《每日经济新

闻》记者表示,他们确实与上海泛鑫有合作,只是合作的区域比较小。同时该人士还表示,海康人寿将会对外发布声明,但 15 日当天可能来不及了。

昨日,泰康人寿方面也对此事件回应称:“公司也正在做资料的搜集,目前还没有结果出来。泰康去年与泛鑫有过 4 个月的合作关系,到去年年底已终止合作。”泰康人寿还表示,客户的权益能够得到正常保障。

业内说法

涉及资金或是自制理财产品

此次跑路事件,涉及面究竟有多大?涉及金额 5 亿元,是否可能?

“据我所知,陈怡确实无法联系,但是否潜逃,以及具体金额有多少,都还在调查之中。”有知情人士昨日向《每日经济新闻》记者表示,在他看来,网上说卷款 5 亿元的说法或有些夸大了。

据介绍,这些年来,保监会很早就开始了“见费出单”(见保费才出保单)、“零现金”的操作思路,即消费者购买保险,其保费是通过银行转账的形式进入到保险公司账户,保险业务员是接触不到现金的。即便是在保险理赔过程中,也是在保险公司在与消费者达成一致意见之后,理赔款通过银行转账的形式进入消费者的银行账户。所以,对于陈怡是如何套取巨额资金的操作手法目前仍然

不明朗。

某险企的胡先生在与《每日经济新闻》记者交流时透露,保险公司与保险代理公司签订合作协议的手续费,一般都在首期保费的 100%~120%。他透露,从操作上来说,一般情况下,每个月月底保险代理公司对应向保险公司核对业务数据,保险公司总部在下个月再给保险代理公司划拨手续费。他估计金额可能没有 5 亿,但是如果跑路的话,肯定是金额会比较大。

据知情人士透露,上海泛鑫的商业模式比较激进,通过向保险公司收取较高的首期保费的佣金,用这部分收入向消费者提供额外的收益,以吸引更多新的保单销售或者以客户名义购买新保单。

“然而,续期保费的佣金比例远远低于首期保费的佣金,因此当客户资源枯竭时,如果泛鑫

没有能力继续缴纳续期保费,就可能导致资金链出问题。”上述人士分析认为。

在保险业内人士看来,此次涉及的资金中,保险公司或卷入不深,真正需要担心的是所谓的理财客户。

而上海保监局昨日发布的消息也称,“发现上海泛鑫擅自销售自制的固定收益理财协议。”如相关产品是泛鑫非法自行销售,则与保险公司无关。

事实上,对于上海泛鑫销售理财产品,网上有诸多蛛丝马迹。如网友曾发帖称:“泛鑫卖的理财产品说收益 10% 稳定吗?有人做过吗……”不过,对于“理财计划”的具体情况,目前并不明确。

保险业内人士表示,目前保险产品肯定没有能做到固定年收益 10% 的,如果上海泛鑫这样宣传,明显违规。



曾是太平洋安泰保险精英 手下业务员个个是美女

那么上海泛鑫又是怎样一家公司呢?

来自上海保监局的信息显示,2007 年,上海保监局批准了刘建卫和刘士彬两人出资 50 万元,在上海市崇明县注册成立上海泛鑫保险代理公司。

陈怡加盟泛鑫

随后两年多公司保费收入飙升

上海泛鑫的网易博文文章《解码上海泛鑫保险代理中高端市场突围之路》显示,上海泛鑫成立于 2007 年 7 月,注册地在上海崇明,最初只是从事财险业务代理的一家名不见经传的地方性保险代理公司。其发展转机出现在 2009 年末,原太平洋安泰人寿(现建信人寿)销售精英陈怡与其他 5 人组成的创业团队加盟了上海泛鑫,开始了其在寿险代理行业的征程。在随后的两年多内,上海泛鑫保费收入的飙升。2010 年开业当年保费收入 1500 余万元;2011 年,首个完整经营年度,这一数字就达到了 1.5 亿元,增长近 10 倍;2012 年 5 月底,其保费收入已超过去年总和,达到近 1.7 亿元。2012 年,该公司新单保费超过 4.8 亿元,同比增长 220%。有媒体称,上海泛鑫是上海当地最大的保险代理公司。

官方记录中关于上海泛鑫总经理陈怡的情况始于 2010 年。2010 年上海保监局批准该公司江苏路营业部开业,2011 年,陈怡成为上海泛鑫保险代理公司的执行董事兼总经理。

曾是“白板”一张

很快就成为团队的大单高手

据一位接触过陈怡的人士透露,陈怡 2004 年加盟太平洋安泰人寿,虽没有相关工作经验,但凭借其特有的销售策略,很快就成长为团队的业绩精英、大单高手。当其他人每张保单的保费收入还停留在两三千时,她的一张意外险保单往往就能达到 1 万元。后来她加盟上海泛鑫保险代理公司,泛鑫在她的手里就“起来了”。他坦言,陈怡给人的感觉比较文静、温柔,大约是在 20 世纪 70 年代末出生。

据知情人士介绍,上海泛鑫的秘诀在于开拓中高端客户市场,其最重要的就是要有与中高端客户“品味”一致的业务员。有别于传统寿险公司的招聘,对于部门经理,最苛刻的筛选条件则是要求应聘者提供至少 200 人的准客户名单,以分析对方的人脉资源是不是“够高端”。

另外,泛鑫招募人才有个准则是“不招同业,只招白板”。对此,陈怡曾解释说:“我们只招‘白板’,从一开始就为他们灌输我们的理念,将他们培养成我们想要的高端销售人才。”

“他们的业务员一个个都是美女,业务超好。”一位接触过泛鑫销售团队的业内人士表示,因为要与高端人士接触,泛鑫的员工很懂得包装自我,即使在着装、座驾这些外在方面,公司也有严格而细致的要求和指导。 (据《成都商报》)