

网络互助平台频频“倒下” 咱厝用户何去何从?

“一人得病,众人均摊;0元加入,保障金额最高30万元……”前几年,伴随着这样简洁有效的口号,网络互助平台陆续出现,规模也愈来愈大,不少晋江人纷纷加入各大平台的网络互助计划。历经几年,风雨突变,网络互助平台已然悄然倒下。

近两个月来,美团互助、轻松互助、水滴互助、悟空互助等大型网络互助平台相继宣布关停。而在去年8月,百度集团旗下的灯火互助平台就已关闭。从此前小平台的陆续“倒下”,到如今各大网络互助巨头的“分崩离析”,网络互助消失之后,用户又该何去何从?

网络互助巨头相继关停

去年8月,上线不足一年的百度灯火互助宣布退出,会员刚发展几十万人,就草率首途,这在当时并没有引起过多的反应。

而时隔几个月之后,今年1月15日,美团互助发布公告称:因业务调整,美团互助将于2021年1月31日24点正式关停。由于美团互助用户基数较大,因此其关停之后便引发众多用户的关注。

大型网络互助平台的关闭潮就此开始。3月24日,轻松互助发布公告称于当日18点正式关停,不同于此前提前预告的方式,轻松互助可以说是突然关停,公告发出当天即结束。据悉,轻松互助2016年4月上线,是国内最早成立的互助社区之一,5年时间里,轻松互助累计帮助8934位患病会员渡过难关。

而后,3月26日18点,水滴官方发布公告称,原互助计划将于2021年3月31日18点正式终止。如今,排名前几的网络互助平台中,仅剩用户量排名第一的相互宝仍然正常运营。

费用渐涨 监管加码

两家排名靠前的网络互助平台相继关停,使得平台用户有些措手不及,从而引发了大众对于网络互助平台的再次审视。

“几年前,我就通过微信公众号加入了一个互助计划,当时由于是一个新品种,且首次充值有优惠,就抱着试一试的态度,加入了一个大病互助计划(中青年版)。”曾参与过网络互助计划的咱厝市民李先生说,“后面他们又出了车主风险互助计划、大病互助计划、意外互助计划等,我都一一为家人预存了一些费用,但很快发现,每人均摊的费用一直在增加。”

“一人得病,人人均摊”。网络互助向来以低门槛、低费用的特点,为用户提供互助计划,但随着分摊金融的不断提高,不少网络互助平台都遇到了用户数量陆续减少的情况。数据显示,以相互宝为例,上个月,分摊人数已降至9593万人,与最高峰时期相比,均摊人数已少了近千万人。

不仅平台自身遇到了瓶颈,监管的加码更是成为压倒平台生存的另一根稻草。去年9月份,银保监会打击非法金融活动局曾发文称,相互宝、水滴互助等网络互助平台会员数量庞大,处于“非持牌经营”的状态,涉及风险不容忽视。部分前置收费模式平台形成沉淀资金,存在跑路风险,如果处理不当,管理不到位还可能引发社会风险。这也意味着,一切金融创新活动,其底线依旧在于奉献把控,需要始终置于监管之下,守住不发生系统性金融风险的底线。

业内人士表示,目前大部分网络互助平台的经营处于盈亏边缘,很多平台的经营收入不能覆盖全部成本,已然存在经营问题。同时,在野蛮生长过后,网络互助平台更需要有序规范,行业中存在不规范经营等现象,由于其用户基数大,欠缺严格监管下,也潜藏着一定的社会风险。

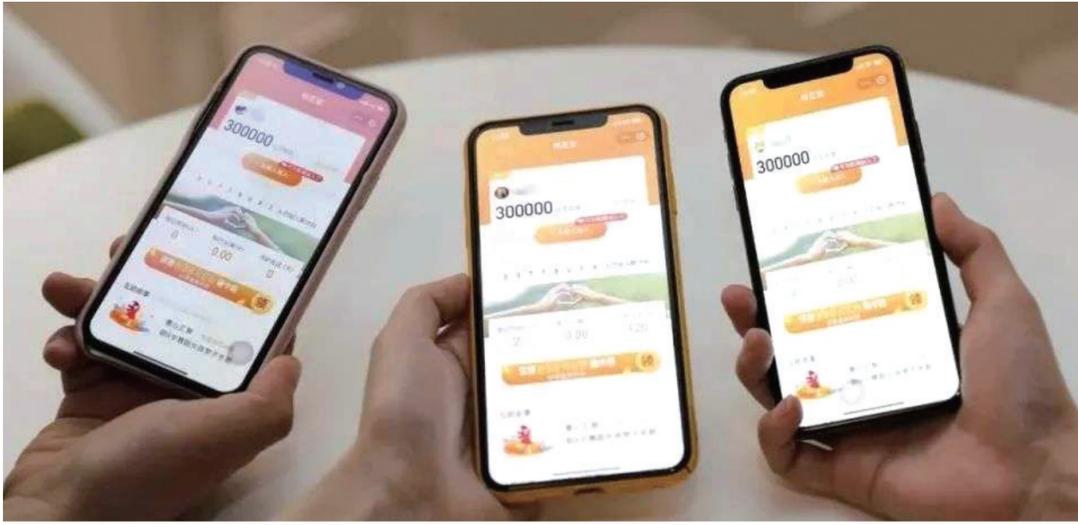
关停后用户该怎么办?

网络互助平台关停后,用户又该何去何从呢?此前,轻松互助官方发布声明表示,关停后,对于关停前符合互助条件的会员,将核定合理的互助金额进行最后一次均摊,同时所有会员健康服务权益继续保留。对于2021年3月31日前不幸确诊大病并在此之前提交救助申请的会员,轻松互助将继续提供合理的互助金妥善救助。

平台剩余资金该如何处理呢?水滴互助表示,根据水滴互助会员公约,互助计划终止后,平台将会员账户余额(赠送或奖励的余额除外)返还至会员,但不再返还已分摊的互助金、管理费及其他相关费用。同时,为了避免水滴互助会员保障权益在互助计划终止时出现断档,我们还为每位互助保障中的会员投保了保额更高的健康险“水滴健康保”,费用由平台承担。

前几天刚关停的悟空互助社也采取了与水滴互助类似方案,在互助几乎关停后,赠送健康险。该平台表示,对所影响到的互助保障期和等待期的会员赠送一份重疾医疗险,保费由平台承担。

“此前不少人认为网络互助计划是保险产品,其实不然。”本地一名保险从业人员陈先生表示,“网络互助是一种‘众人拾柴火焰高’的众筹方式,其在过往几年里,也帮助了不少人。但在监管不断增强的当下,不同的平台今后发展的方向都不一致。网络互助平台关停之后,也会让更多消费者重视保险行业,寻求自己适合的保险产品,也倒逼保险行业不断丰富保险产品,以满足更多人的保障需求。”



建行晋江分行开展主题党日活动

为深入开展党史学习教育,进一步了解晋江发展历程,重温习近平总书记提出的“晋江经验”,4月6日,建行晋江分行组织本部和城区行党员领导干部共同前往福建党史学习教育参观学习点晋江市展馆,开展“学党史、忆初心”主题党日活动。



活动中,大家走进晋江体验馆,通过生动的视频,重温了习近平总书记七到晋江总结提炼的“晋江经验”,进一步领会“六个始终坚持”和“正确处理五大关系”的深刻内涵。全体党员领导干部在分行党委书记潘汉彬的带领下,高举右拳,面向党旗,重温入党誓词,重忆初心、共担使命。

在晋江市展馆讲解员的带领下,全体人员开启对“晋江经验”的再次学习。晋江体验馆以时间为主线,通过“历史背景、经验提出、践行发展、传承创新”四个部分全面展示“晋江经验”的形成发展过程。展馆围绕习近平总书记六年七到晋江调研的故事,挖掘习近平总书记当年下企业、进社区、访农村、走基层问计于民的事迹,讲述“晋江经验”的提炼过程,展现晋江经济社会在“晋江经验”的指导下,从“高产穷县”到全国县域经济五强的成功示范。

参观过程中,大家共同观看习近平总书记《七到晋江》《习近平讲述的晋江故事》等相关视频,倾听解说员对晋江由来、历史背景、区位优势、自然风貌、多元文化、红色动力等模块的热情解说,实地观赏晋江3D景观鸟瞰模型以及晋江品牌产品陈列,详细观看展馆内展出的图片和史料,更加深刻地了解晋江发展之路和“晋江经验”的内涵。

保险视角

提高老年人和儿童保障水平 人身保险产品再迎风口



随着大众保险需求的日益增强,如何丰富人身保险产品供给,已逐渐成为当下保险行业所探究的话题之一。近日,中国银保监会发布《关于进一步丰富人身保险产品供给的指导意见(征求意见稿)》,向各保险公司征求意见和建议,有望进一步拓宽人身保险产品范围,丰富人身保险产品线,为更广泛人群带来更实惠的保险产品。

关注老年人和儿童的保障

在实际投保中,老年人保险产品普遍较少,且门槛高保障少的问题一直困扰着

消费者。征求意见稿中,重点提到了保险公司应回归保障,围绕多元化养老需求,创新发展各类投保简单、交费灵活、收益稳健的养老金保险产品。

如探索发展收益形式更加多样的养老金保险产品,丰富养老金长期管理方式。适应养老体系发展需求,积极开发可支持长期化、年金化、定制化领取的保险产品和服务,有效满足企业年金、职业年金参加人员和其他金融产品消费者的养老金领取需求。

同时,围绕儿童生活、教育、医疗等方面实际需求,积极开发有特色的教育年金保险、儿童重疾险、儿童特定疾病保险等产品,加大对儿童先心病、罕见病等的医疗保障。

加大特定人群保障力度

针对灵活就业人员缺乏保险保障的问题,征求意见稿表示,保险公司应积极发挥商业保险补充作用,与基本保障制度加强衔接,充分考虑新业态从业人员和灵活就业人员工作特点,加快开发合适的补充养老保险产品和各类意外伤害保险产品。

与平台企业加强沟通,通过定制化服务,满足不同企业多元化需求。满足军队特殊商业保险需求,推动军民融合发展。研究开发满足特殊环境、特殊岗位工作人员风险保障要求的保险产品。

再提普惠保险

征求意见稿还提到,保险公司应提供适当、有效的普惠保险产品,大幅提高对欠发达地区的支持力度。助力巩固脱贫攻坚成果,有效衔接乡村振兴,配合各地相关政策,面向低收入人群积极开发投保门槛较低、价格实惠、保障责任明确的产品,重点发展保障功能突出的定期寿险、意外伤害保险,以及疾病保险和医疗保险。

“断卡”行动见成效 这家银行已堵截涉案账户5个

本报讯 记者昨日从晋江农商银行获悉,自去年8月该行“断卡”行动开展以来,通过强化工作措施,凝聚工作合力,该行已成功堵截涉案账户5个,协助公安机关破获1起帮助信息网络犯罪活动案件。

与此同时,该行同步举办专题学习,推动“断卡”行动持续开展。近日,该行还邀请了泉州市公安局反诈中心警官为全体员工上了一堂“反诈防骗 你我同行”的专题讲座。

学习中,反诈中心警官对“断卡”行动的内容和效果进行剖析,指出“断卡”行动是一项长期艰巨的任务,利国利民之策,需要全民参与,并介绍三十年诈骗发展史,通过典型案例讲解当前常见的诈骗类型(贷款诈骗、刷单诈骗、冒充熟人领导诈骗、杀猪盘诈骗等),再通过案例指导财务条线人员应如何防范诈骗,使得该行员工对“断卡”行动的必要性有了更进一步的认识。

银行业再推专属普惠金融综合服务

本报讯 银行业的快速发展,带动了一大批专属金融服务的出现,近日,又有一家银行推出对于特定人群的专属金融综合方案。

“能够提供工资代发、保险赠送、法律咨询、定制理财……”日前,兴业银行在股份制银行中首家推出以“关爱农民工”为主题的普惠金融综合服务方案,为城乡务工人员量身打造涵盖专属银行卡、专属增值服务、专属金融产品等一系列专属服务。

据了解,兴业银行“关爱农民工”普惠金融服务方案载体,是该行结合农民工用卡需求,量身定制的具有特色权益、专属优惠的主题银行卡——“民薪卡”,为企业及城乡务工人员提供工资监管服务,实施一户一卡的实名制管理和专用账户代发工资,有效保障农民工的合法权益,确保持卡务工人员工资按时、足额支付。同时,“民薪卡”还提供了账户费用减免、专属增值权益、专属金融产品等“三合一”的便民优惠服务。

在费用减免方面,免收小额账户管理费、卡片工本费、每月前20笔境内跨行ATM取款手续费、“精灵信使”短信服务费等七项费用。在专属增值权益方面,一经开卡,即可免费获赠累计最高保额11万元的人身意外伤害保险一份。同时,兴业银行还联合第三方法律顾问公司免费提供7x24小时、不限次的法律咨询服务。在专属金融产品方面,根据城乡务工人员金融理财需求特点,兴业银行提供了多款起金额低、期限丰富的专属存款及专属理财以满足不同需求。

此外,兴业银行还会定期举行专题讲座,向广大农民工普及金融投资理财知识,提升金融素养,帮助他们切实维护自身权益,防范金融风险。

银行理财发行量大增 理财子公司成最大亮点

近日,普益标准发布了银行理财市场月报。数据显示,3月共新发5112款银行理财产品(包括封闭式净值型、开放式净值型、非净值型产品),产品发行量环比增加1225款。

从产品类型来看,新发产品仍以固收类为主,其封闭式净值型产品的平均业绩基准为4.18%,环比下跌0.02个百分点;混合类产品发行量相对较少,3月共新发471款产品,其封闭式净值型产品的平均业绩基准为4.60%,环比上涨0.06个百分点;权益类产品3月新发48款,

其封闭式净值型产品的平均业绩基准为5.18%,环比上涨0.13个百分点。

其中,3月新发封闭式净值型理财2604款,城商行发行数量最多,共发行了1366款封闭式净值型理财。从产品类型来看,固收类产品最多。

在收益方面,各类银行中股份制银行的平均业绩基准最高,达4.45%;权益类产品业绩基准略高,为5.18%,环比上涨0.13个百分点。

反观银行理财子公司,3月共发行了683款理财产品,环比增加263款。近期理财子公司产

品发行量大幅回升,已达近半年的最高点。3月有1066款理财子产品在售,环比增加303款。近期,理财子公司产品在售数量有所回升,开放式产品平均业绩基准为3.92%,环比下跌0.06个百分点。