主笔记

数据信仰和情感膜拜

□记者 崔烨

对金属的信任让黄金成为货币，对政府的信任让纸币成为法币，对密码的信任让数字成为资产，源头都是用户选择和共识机制。而当下，数据信仰已经成了新一代喜怒哀乐的源泉。

刚刚在上海结束的世界人工智能大会集结了国际国内最炫酷的技术和产品，但即便电脑日益智能，每天全球仍有成千上万重复劳动的工作者替电脑完成它们做不了的工作——这些人被戏称为互联网“工蜂”，比如要训练人工智能什么是吻戏，就需要有一位人工智能标记员每天在海量的影视作品里标记出吻戏——电脑仍然需要先在人类的帮助下进行学习和“消化”。

企业经营者尤其是消费品行业的 CEO 也对数据给予了前所未有的重视，因为基于大数据预测的结果与实际越相近，就意味着企业能够在越大程度上优化供应链，降低成本，获得更高的利润与生产效益。然而，市场上从来不存在能够 100%精准预测未来销量的消费品企业，这就开始考验老板的另一种能力——

微软 CEO 萨蒂亚·纳德拉在今年的世界移动通信大会（MWC）上分享了一个领导者需要做到的三件事，第一件事就是领导者需要提供明确性：“领导者要有这种惊人的、不可思议的能力，能使一种不存在的情况变得清晰。把企业带入一种本质上不确定、模棱两可的情况，就不能声称自己是领导者。”在他看来，要成为一名领导者，必须要在没有任何东西存在的情况下提供明确性。这是任何领导者都应该拥有的最重要的特质，但它往往被低估。

去看任何一家成功的公司，都有一个强有力的领导，下属自愿向他（她）投入认可、爱戴甚至崇拜，并且愿意为之付出。而这种比较主观的感情当然不仅仅存在于职场，情人间更是如此，如同小龙女见到了杨过，不管多少人，他们手拉手自顾自说话。看着对方，就忘了身边还有多少人。

爱人或情人之间的关系，就像是你有一个痒的地方，有些人很懂得怎么去抓痒，但抓完之后你还是会痒；有些人就会让你忘了痒的地方；又或许两个人的关系发展到一个阶段痒的时候自己抓，不用假手于对方。这种状态就是：“我知道你喜欢我”——多么自信满满、毫不扭捏。

而公司与客户的关系同样也离不开情感认可。在小红书上，买爱马仕的攻略不像其他品牌一样讨论哪里可以买得便宜，而是告诉你要穿什么样的“战袍”，表现出怎样的举止，才能让爱马仕的店员觉得你配得上这个品牌，肯把包包卖给你，而不是配它个几十万的货。

回到经营话题，无论是客观的“数据派”，还是主观的“我喜欢”，产品让人上瘾，公司有文化，这两点对于消费品公司来说都很重要。而支撑这两点的，是包括领导者与执行者在内的共通品德：做事彻底、谦虚谨慎、全身心投入。

崔烨
eyiuc@163.com

如果您有任何金融理财方面的问题或者投诉建议，欢迎您在浦江财富公共订阅号下留言。我们将在三个工作日内及时回复，并邀请业内资深人士为您量身定制理财产品。您可以通过微信号：shanghaifortune2013，或直接扫描下方二维码联系到我们。

寿险市场“退保中介”隐现
专家警示轻易退保损失巨大

□记者 崔烨

近日，以“全额退保”为噱头，要挟保险公司办理退保，并借此赚取暴利“服务费”的黑中介被曝光，多家险企联合提醒消费者切莫被忽悠。

消费者被黑中介忽悠退保

7月 11 日，保险消费者赵某通过信函方式投诉某寿险公司，称该保险公司代理人黄某和他是朋友关系，在向其推销保险产品时，通过垫付保费方式诱导其投保，赵某称自己当时碍于情面投了保，目前已无力续费，要求全额退保。

针对客户投诉，保险公司立即展开了客户回访。经调查，赵某对投诉函内容竟然并不知情，他告诉保险公司的工作人员，自己其实是在一次外出时偶然看到在路边散发名片的葛某，葛某表示可代办信用卡、贷款及保单全额退保等业务。

赵某此前投保了一份长期寿险，但因为债务原因陷入经济困境，当时面临续保的困难。赵某于是咨询葛某如何全额退保，葛某表示只要提供身份证复印件、银行卡原件、手机卡、保单即可，100%退保成功，安全快速，只需 7 天就可以全额退保。葛某的条件是：先收取赵某押金 500 元，事成之后再收取退费金额的 30%作为佣金。

按照约定，赵某将相关资料邮寄给葛某，随后就不再过问，对葛某后续具体操作情况一概不知情。一周后，赵某询问退保进展，葛某一番言语搪塞后，表示还需要一段时间，并称自己弄丢了赵某的手机卡。直到保险代理人黄某联系他核实情况时，赵某才恍然大悟自己被忽悠了。

恶意投诉将面临多重损失

“这一类恶意投诉将严重误导消费者，使客户面临错失原有保险合同的风险保障，同时客户再投保时将面临保费增加、重新计算等待期，甚至可能被拒保的局面。”平安寿险保险专家提醒。

违法分子之所以会煽动消费者委托其代理“全额退保”事宜，是为了向消费者谋取高额费用，他们会与消费者签订协议并收取一定违约金，成功后会再向消费者收取约 30%—50%的佣金。

而针对此类事件，深圳市保险消费者权益服务中心于近日发布消费提示，称此类恶意投诉严重误导消费者，使消费者面临错失原有保险合同的风险保障，以及再投保时面临保费增加、重新计算等待期，甚至可能被拒保等风险，并向消费者牟取高额费用，严重损害消费者的利益，妨碍正常的保险经营秩序。

除此之外，有一些保险同业为了完成业绩，也会引导客户“撤旧投新”。深圳刘小姐曾经购买过一份重疾险，年交费约 2 万元，交费已近 3 年。最近，有保险代理人怂恿她退掉这份重疾险，声称要推荐一份回报更高、保障更全的投资型险种给她。

专家提醒切勿轻易退保

一般情况下，只有在保单未生效，或者在犹豫期内两种情况下，才可全额退保，甚至有很多短期意外险，不支持退保。寿险保单犹豫期一般为 10 到 20 天，如果非犹豫期退保，仅退还保单现金价值。

而不同的保险退保时现金价值相差都较大，很多长期重疾险或理财型保单前期现金价值均很低，前两年甚至为零。举例而言，一份寿险合同上写明“在保单第一年末，每 1000 元保额的现金价值为人民币 0.26 元”，若这张保单的保额是 10 万，则第一年末的现金价值为(100000÷ 1000)× 0.26=26 元。也就是说，这张保单的所有者若在投保一年后就申请退保，那么只能拿回 26 元，远低于投保人首年所交纳的保费。

“对于保障型险种，即使是在后续年度退保，消费者还是或多或少会有些损失，因此对于购买长期人身保险的投保人来说，建议大家投保时要注意选择符合自己及家庭保障需求的产品，谨慎退保。”寿险专家表示。

快资讯

中信三大开放银行零售产品发布

文 石佳盈

9月 5 日，中信银行在开放银行零售产品发布会上宣布推出基于“开放、无界、有温度”应用体验基础上的三大开放银行零售产品，并通过与腾讯、阿里、华为、京东、顺丰、FESCO 等合作伙伴合作，以用户需求为中心共同搭建中信银行开放银行广阔平台。

据悉，三大开放银行零售产品包括：“开薪易”代发业务平台，个人代发用户可使用多家银行卡领工资，同时整合企业财务、人力资源、党建和行政管理多种功能，实现企业全方位赋能；“信视界”出国金融平台，将有效解决用户签证、换汇、汇款、订酒店机票等出国留学、旅游痛点，向出国金融客群提供一站式综合金融服务；“无卡”个人账户，具有永不挂失、永不换卡、长期有效等特点，借助高科技提升安全等级。

交行上海自贸试验区新片区分行开业

文 石佳盈

9月 4 日，交通银行上海自贸试验区新片区分行正式揭牌开业。活动现场，交通银行上海市分行分别与上海临港经济发展（集团）有限公司签署上海自贸区临港新片区开发建设战略合作协议，与 4 家新片区内重点企事业单位签署全面战略合作协议，正式开启了交行发挥自身优势，加强金融创新，打造专业化、特色化的新片区经营机构，全力助推新片区金融创新，助推区内企业发展之路。

据了解，交通银行上海自贸试验区新片区分行由原上海临港新城支行升格设立，未来将在产业金融、城市功能金融、财政金融、跨境金融、财富管理金融等各领域，对前沿科技产业、新型国际贸易、高能级航运服务、跨境投融资服务等重点产业提供金融支持，推动新片区投资与贸易自由化便利化进程，助力新片区打造更具国际市场竞争力和影响力的特殊经济功能区。