

# 不是员工? 友邦遭银保经理起诉

□本报记者 谢晓冬 卢晓平

“重疾险”风波之后,美国友邦保险在中国再次遭遇麻烦。

日前,由于对银行保险客户经理是否系公司“员工”存在争议,美国友邦北京分公司(以下简称“友邦”)的一位前银行保险客户经理将该公司诉至北京市朝阳区人民法院,请求法院确认其与友邦之间系劳动关系,并要求为其补缴社会保险。

据了解,这是国内第一起因对银行保险营销员身份发生争议而引发的诉讼。

庭审原定于5月30日上午9点开始。但记者赶到现场时发现,由于合议庭成员无法到齐,庭审已被推迟到6月14日。当天上午的庭审临时改成谈话,拒绝与案件无关的人旁听。

原告在起诉状中称,其曾在2005年4月入职时与友邦公司签订一份《银行保险客户经理合同》,并在此后半年多的时间里,为友邦全职从事银行保险推广工作,负责在合作银行网点进行培训和辅导。

期间,他按照公司的管理

制度要求,与银行的工作时间保持同步,并在进入银行网点时佩戴公司胸卡。公司方面也定期对其工作进行检查,要求其汇报工作,并组织相关培训和考核。

2005年12月,他从友邦公司离职。因认定自己系公司员工,与公司之间存在劳动关系,他要求友邦公司支付最后两个月的基本工资。友邦方面则以双方之间系委托代理关系予以拒绝。理由是《银行保险客户经理合同》已有条款明确规定非劳动合同。双方为此对簿公堂。

据我国相关法律规定,劳动争议需先进行劳动仲裁。北京市劳动争议仲裁委员会已就此在今年2月23日先行作出裁决。据记者获得的京劳仲字[2006]第209号判决书显示,劳动仲裁委支持了友邦公司的上述意见。不过,仲裁委也注意到双方构成事实上劳动关系的可能,但由于申诉人未能提供相应证据加以佐证,而未予采纳。

中国人民大学劳动和社会保障法研究所所长林嘉教授对此认为,根据我国有关劳动法,是否存在劳动关系,关



保险营销人员的保障问题值得社会关注 资料图

键要看具体案件事实,不能说没有书面劳动合同就不存在劳动关系,比如违反法律强制性规定的合同条款是无效的。

据了解,诉讼中友邦公司维持了仲裁阶段的意见,坚持

认为基于上述《银行保险客户经理合同》,双方之间系委托代理关系,而非劳动关系。而用该模式销售银行保险,是在中国国内的普遍做法。

双方已在5月15日进行了

第一次的庭前证据交换。在5月30日的谈话中,由法官主持双方进行了补充证据交换。

由于暂时无法联系上友邦相关负责人,记者尚无法获知友邦对于此案进一步的评论。

## 跨行查询收费追踪

# 银行卡跨行查询收费首日抱怨多

## 深圳:小银行遭冷遇 消费者意见大

“服务没怎么改进,收钱倒是越来越勤快了。”6月1日,由于部分银行开始收取银行卡跨行查询费,记者在深圳市一些银行网点听到的多是抱怨声。

在深南中路的一间工商银行营业厅里,赵女士为银行出台的新规愁眉不展。据她介绍,她所在的单位工资卡用的是农行卡,本来服务网点就不多,以前经常跨行查询和取款,现在这些都变成收费项目,虽然一笔的费

用不多,但积累起来也不少。“以后都要转存,当然不方便,谁让银行连这点小事都要收费呢?”赵女士说。

不仅是消费者,一些营业网点比较少的小银行也对跨行收费表示不满。深圳某银行一位不愿透露姓名的工作人员表示,这样会形成“马太效应”,对小银行不公平。他说,在此之前,一些储户还愿意用小银行的卡,因为在别的银行柜员机上查询是免

费的,提款费用也不高。现在一下子都提价,很多人都会转到四大国有商业银行去开户,这对小银行开拓业务非常不利。

深圳市银监局办公室主任刘中表示,按照国家相关规定,商业银行服务收费是以市场调节价为主,政府指导价为辅。此次6家银行收取跨行查询费,广东地区农行和建行提高跨行提款费用都是银行自主定价为主。(新华)

## 上海:消费者尽量避免跨行查询

银联卡用户跨行查询每笔支付0.3元的新规定6月1日正式实施,居民钱袋从此又多了一只“掏钱的手”。

在上海的一些银行网点,不少银行客户表示无奈。“银行要收费,我们也只好认了。以后尽量避免跨行查询吧!”正在交通

银行上海分行徐家汇附近一网点等候服务的朱女士说。

国内银行伸向消费者的“掏钱手”数量和频率日益加快,中国银行服务的“免费时代”加速远去。由于多是普遍收费,消费者事实上没有多少选择余地。“银行要收费,总会有办法的。”

## 北京:收费无发票 涉嫌逃税

昨天,交通银行、工商银行、农业银行、中国银行、建设银行开始收取ATM跨行跨境查询手续费,收费标准为境内

跨行查询每笔手续费0.3元。记者以消费者身份走访这5家银行,在向银行交纳跨行查询手续费后,无法获取正式发

票。有专业律师认为,银行不开具发票属不合法行为,不仅侵犯消费者合法权益,而且涉嫌逃税。(北京晨报供稿)

## ■相关报道

### 银联灾备份机制有效性尚存差距

□本报记者 夏峰 马斌

商业信息服务提供商易观国际昨日称,中国银联今年4月份发生的瘫痪事故显示,它并没有建立有效的灾备份机制,“银联在灾备份恢复系统建设方面的不足,与国外成熟银行卡组织相比还存在着很大的差距。”

对此,中国银联有关人士告诉记者,银联正在建设灾备份机制,目前尚不能发挥实际作用。

4月20日上午11时起到晚上20时,中国银联网络出现长时间全面瘫痪,银行卡交易大面积停止,据估计涉及全球至少34万家商户以及6万台ATM机。

银联随后发布声明称,此次故障是由于银联新近准备上线的某外国设备的隐性缺陷诱发了跨行交易系统主机的缺陷,使主机发生故障。银联还表示,未发现任何由本次故障引起的持卡人账户资金直接损失情况,仅发现有5笔跨行转账交易结果不确定。

据易观国际介绍,国际银行卡组织如VISA,在日本、英国和美国等地共有4个全球中心,互为备份,足以应付由于局部灾难或技术失败造成的严重冲击。VISA还与其他国际性卡组织订有协议,在自己网络出现问题时,可以得到对方网络的支援。VISA有关人士曾表示,由于存在技术和管理双重保障,近5年来,该组织在全球范围内因各种原因导致停止交易的时间,累计不超过8分钟。

易观国际还认为,中国银联作为国内唯一的银行卡交易转移服务提供商,遭遇此次事件使其形象和声誉受到影响,虽然短期来看,其业务未受到影响,但是,随着年底金融市场的全面开放,国际银行卡组织将在中国大面积铺设网络,从可持续运营角度分析,其市场地位将受到挑战。

易观国际指出,可持续运营是金融机构立身之本,金融机构必须建立和完善信息安全保障体系,灾备份将是金融市场持续发展的热点。

目前,国内金融业对灾备份有所准备的机构并不是很多。例如,工行在国内建成了规模最大的千公里级异地灾备恢复系统,形成了强大的灾备份机制。

## 中意人寿推出银保新品

□本报记者 卢晓平

中意人寿近期在北京市场强势推出了一款非常有吸引力的银行保险产品——中意“吉祥如意”理财计划。

据悉,中意“吉祥如意”是一款融合了投资理财与保障保障双重功能的创新型理财工具。

该计划的亮点是在免费赠送保险产品的保障功能基础上,增加了强大的保底收益功能,即保证客户在80岁前享有不低于2%的年化收益率,而实际收益在保底收益的基础上还会有有一定的上浮空间,是实现资金回报“下有保底,上不封顶”的理想投资工具。



资料图

# 最后一家国有独资保险公司“退市”

## 中华联合保险控股浮出水面

□本报记者 卢晓平 李文

昨日,中国保监会正式批准由中华联合财产保险公司整体改制设立的中华联合保险控股股份有限公司开业,公司注册资本为人民币15亿元。至此,国内最后一家国有独资保险公司宣告退出历史舞台。

新公司承继中华联合财产保险公司的全部资产、负债、业务、分支机构和人员,原中华联合财产保险公司予以注销,并及时发布公告。中国保监会要求该公司尽快完成中华联合财产保险股份有限公司和中华联合人寿保险股份有限公司的设立工作。

2002年10月18日,经国务院同意、中国保监会批准,新疆兵团

财产保险公司正式更名为“中华联合财产公司”,注册资本为2亿元人民币。该公司是国内唯一的以“中华”冠名的保险公司,同时也是内地最后一家国有独资保险公司。

据悉,新公司经营业务范围主要是投资设立保险企业;监督管理控股投资企业的各种国内国际业务;国家法律法规允许的投资业务;经中国保监会批准的其他业务。

据悉,中华联合财产保险公司在改革的过程中提出了员工持股的意见,该方案随同改制方案一并上报了保监会审议。据介绍,中华联合财险曾经下发《员工持股实施办法》,根据该办法,中华联合财险对不同级别的人员设定了各自的出资下限和上限,并要求全

国范围内中心支公司中层以上管理人员必须出资参股,其余人员则可采取自愿原则。如省级分公司高层出资的上限和下限分别为80万和50万,省级分公司中层的出资上限则为30万,最低级员工出资额度则为1万元。所有员工出资成立“新疆华联投资有限责任公司”,注册资本金初定3亿元。中华联合公司的全体员工以华联投资公司名义持股中华联合保险公司。

记者与公司的相关人士进行了联系,但都没有对员工持股一事给予明确说明。

随着中华联合财产保险公司的成功改制,我国原有的中国人保、中国人寿、中国再保险、中华联合财险四家国有独资保险公司已全部退出历史舞台。

## 世行赠款打造“村级贷款基金”

□本报记者 袁靖

就在农村小额信贷试点工作开展如火如荼展开的同时,由世界银行和国务院扶贫开发领导小组办公室外资项目管理中心共同策划的,总投资达4800万元人民币的社区主导型扶贫开发模式试点项目也在昨天正式启动。资金的一部分将用于打造村级贷款基金。

据了解,该项目将向分布在4个省贫困县的60个项目村提供赠款支持,并由村民自主确定当地的发展重点,从而决定资金的投向。据世行中国代表处王

朝纲介绍说,资金主要用于建设项目村内的规模基础设施或改善公共服务;进行自然资源管理或环境改善;并将建立一个由村民集体管理、为村民提供小额

投资贷款的滚动发展基金。

王朝纲表示,该基金将主要用于农户的增收。对使用人来说,虽然无需进行担保即可获得贷款,但农户日后必须进行偿还,以保持基金的流动性。而对于项目村来说,世行的资金属于赠款,项目到期后无需进行偿还。

王朝纲介绍,该项目与农村小额信贷最大的区别,是以社区为主导而非以政府为主导;其覆盖的范围更小,以行政村为限,更具有针对性,并且不需要农户进行担保即可进行贷款。

据介绍,试点项目的实施期到2008年8月底。试点项目的成功经验有望在国务院扶贫办的整村推进规划里得到推广,该规划将在全国14.8万个贫困村进行整村推进,建设期到2010年。

## 提升风险管理 建行巧借“外脑”

□本报记者 但有为 禹刚

在中国建设银行董事长郭树清的眼中,建行未来的目标是打造世界一流银行,而一流的银行需要一流的风险管理。为此,建行近期专门邀请澳新银行集团前首席风险官马克·劳伦斯(Mark Lawrence)举办风险管理专题培训。

借用“外脑”举办如此大规模、高质量的风险管理专题讲座,在建行尚属首次。据了解,“外脑”马克·劳伦斯是国际金融风险管理领域的资深专家,曾担任过华盛顿国际金融研究所监管资本领导委员会委员。

建行有关负责人介绍,本次培训的内容涉及国际活跃银行风险管理最佳实践和最新进展、信用、市场、操作风险管理、风险计量等商业银行风险管理理论与实践的诸多方面。除总行相关部门在总行本部参加现场培训外,授课视频还开通至各一级分行和有条件的二级分支机构。

借用“外脑”提升风险管理水平是建行风险管理体制改革的一项重要举措。自今年3月风险管理改革工作思路明确以来,建行风险总监和主管的配备工作已经展开,以垂直管理和平行作业为特征的风险管理体制变革也在有序推进。

## 光大:互动管理中小企业金融风险

□本报记者 夏峰

针对银监会发布《中小企业贷款业务指导意见》,光大银行昨日向记者表示,国内商业银行在处理中小企业金融业务时,应当从中小企业的经营管理行为出发,进行“互动式”的风险管理模式。

光大银行有关人士介绍说,银行目前对中小企业信贷风险的认识依然存在某些误区,不能准确把握该信贷领域

的风险控制方法。据称,银行和中小企业在信贷风险管理不必避免出现对立,前者应该进行“互动的风险管理”,即主动帮助中小企业控制、解决经营管理中的风险,从而有效地控制自己的信贷风险。目前,光大银行已经推出“中小企业阳光系列套餐”共6种12款,包括“阳光快捷贷”、“阳光担保贷”、“阳光全能票据”、“阳光保理计划”、“阳光理财S计划”等。

## 普华永道:数字整合或引发二次高科技繁荣

□本报记者 夏峰

普华永道昨日发布报告称,数字整合发展趋势以及“迫切的合并需求”,可能会带来高科技产业的第二次繁荣。据称,企业管理者在上次繁荣泡沫教训的基础上,能够以更具战略性的举措迎接新一轮并购潮流。

“第二次高科技产业的繁荣,将依赖于可满足新兴消费者需求的战略性合作。”普华永道全球科技行业主管比尔柯本说。“管理者将并购视为占领完整阵地的一种途径。”

在全球149名接受普华永道报告调查的管理者中,约64%

认为合并现象在未来三年内还将持续。

根据普华永道对首席执行官的调查,其中三分之一在亚洲,参加调查的管理者们充分意识到了少数失败的情况,因而选择更为谨慎的态度。41%的受访者预计将会出现大规模的企业失败,可能来自那些过度发展而脱离自身优势的公司。

受访者认为软件开发公司是最有可能的收购对象(49%),其次是商业信息内容开发公司(40%),无线公司(19%),娱乐内容开发公司(18%),以及电子消费设备制造公司(15%)。

## 星展首次涉足国内个人银行业务

新加坡最大的银行集团星展银行个人银行服务“旗舰店”在上海开业,这是该行进入中国10余年后首次涉足个人银行业务。

星展银行上海分行是1998年首批获准经营人民币业务的十家外资银行之一,已参与了多项中国开发和基建项目。据星展银行主席许文辉介绍,星

展银行长期致力于在中国市场的发展,着重于拓展在珠江三角洲、长江三角洲和京津走廊的业务和网络。

在个人银行服务“旗舰店”——星展银行上海卢湾支行内,开展包括存款、房屋贷款、交易、汇款等在内的全面人民币和外币业务服务。(新华)

## 瑞泰人寿投资股市收益已达10%

□本报记者 卢晓平

股市回暖开始显现赚钱效应。“瑞泰人寿产品受益于股市,最新统计数据显示,产品投资回报率已达10%。”昨日,瑞泰人寿保险有限公司助理副总裁兼中国区市场销售总监段方晓透露了此消息。

他同时表示,从公司成立就购买公司产品的,到现在的投资回报率达到了30%。他说,瑞泰人寿保险自开业以来一直致力于为中国客户提供长期投资理财解决方案,让更多的人通过科学理财来规划自己的财富人生的理念在逐步得以实现。