

12岁的“双11”长大了,可是—— 价格套路依旧 “尾款人”退货更难

■谭一凡

2020年的“双11”,比2019年提早狂欢了半个多月。

伴随着李佳琦直播间的午夜锣声,今年的“双11”在10月21日正式拉开了帷幕。

尽管“买买买”代替了对于单身的调侃,成为了大部分人心表中表征“双11”的符号,但随着预热时间一年比一年长,“双11”的促销规则也越来越复杂。叠加优惠券、争当尾款人、养猫大PK……比高考数学还难的计算方式让“被‘双11’逼疯的我”话题一次次登上了微博热搜。

12岁的“双11”已经长大了,而你却越来越不了解它。今年的你,又被“双11”搞糊涂了吗?

“双11”到来的最早信号,不是主播的呼喊,也不是商家的宣传,而是原本躺在购物车里的商品涨价了。10月刚过,不少商家就纷纷调整了商品价格,取消了平时优惠,恢复原价来等待“双11”的来临。

除了调高价格,部分商品甚至关闭了下单按钮,只留开售提醒,让消费者不等都不行。

难为情的“养猫”,难计算的规则

“有空的时候能帮我点一下吗?”这句话大概就是许多人在“双11”期间向微信好友发送频率最高的一条消息了。

有网友表示,和去年相比,今年的“双11”更像是一场升级版的友情考验大赛。“本来以为去年的盖楼红包已经是极限了,没想到今年又多了一个养猫赢红包的游戏。”

除了养“电子猫”之外,今年的“双11”还设计了“充值购物金”、“会员红包”、“分享红包”等多种优惠方式,其中有些红包可以叠加使用、有些只能单独使用,如果没有一定的数学基础,几乎不可能计算出最优惠的购买价格。

甚至连很多商家客服都表示,自己已经无法为买家推荐最划算的购买方式,甚为尴尬。

忘记合并的“尾款人”,难打“退”堂鼓

今年“双11”期间,有一个不得不提的关键词,那就是李佳琦的那句“冲啊!尾款人!”

根据天猫“双11”战报,在11月1日的前111分钟内,天猫100个品牌成交超过1亿元。京东提供的数据也显示,11月1日全天成交额同比增长超90%。

伴随着彻夜狂欢一同而来的,则是“尾款人”的热梗爆红网络。“忘了合并付尾”的微博话题也冲上热搜第一名。不少预定了商品的网友,在支付尾款期间纷纷收到了商家的“逼债”。一位微博用户表示,自己收到了很多商家催付尾款的短信。也有“尾款人”在微博表示,自己在清空了购物车、确认合并付好尾款后才敢睡觉休息。

但更多的“尾款人”都在抱怨结账时不慎选择了单件付款,忘记合并所有订单,没有最大限度地参与满减优惠。

除了忘记合并付款,物流更新太快也让“尾款人”的退货更加不方便。

有网友表示,自己凌晨购买了一个粉底,在付款后有些后悔退货,但是下单不到5分钟,物流就显示已经发货,无法直接退款,只能收到之后再寄还给商家。

据菜鸟物流数据,今年最快的

收货时间,距离开始付尾款仅过了5分钟。这单包裹从网点发出,距离消费者仅1公里。

而众多“尾款人”想要退货的另一个重要原因,则是有些商品的10月预售价格并没有“双11”当天购买划算。

“熬夜等预售,还不如‘双11’当天来的优惠!”来自上海的小张表示,在自己10月预售时购买的商品已经到货后,最新的页面却显示在“双11”当天的购买,价格比预售时降低了300多元。

但由于预售时已经缴了定金无法退还,小张也因此陷入进退两难的地步。

“光棍儿”拿起了“双节棍”

无论是忘记合并尾款,还是物流太快导致退货不方便,这其中的源头都是因为今年“双11”被拆成了两个阶段,从“光棍儿”变成了“双节棍”。其中,第一阶段是10月21日~11月3日,第二个阶段则是11月4日~11月11日。

阿里巴巴集团副总裁、天猫平台营运事业部总经理家洛将这种变化称为“两次爆发,双倍快乐。”

对于电商平台和商家来说,今年的“双11”确实得到了“两次爆发”。

原本仅1天的购物节被拓展到了两个阶段22天的购物季,这不仅让消费者有更多的时间来购买商品,充裕的营销周期还让前期的广告和宣传可以更加充分地发酵和扩散。

在仓储物流方面,预付定金的形式给了物流端根据预售结果进行仓配的机会,而将消费者分流成两个阶段,也减轻了电商平台的技术压力,今年的天猫“双11”订单创建峰值已经达到58.3万笔/秒,创下了历史纪录。

根据天猫数据,11月1日至11日0点30分,2020年天猫“双11”全球狂欢季实时成交额突破3723亿元。京东方面也表示,在11月1日00:00至11月11日00:09,京东“11.11全球热爱季”累计下单金额已经突破2000亿元。

然而,对于消费者来说,面对变化价格的套路、复杂的促销规则,以及更难处理的退货,“双11”的两个阶段真的能算是“双倍的快乐”吗?

职工理财经

快乐网购 轻松省钱

■曹丽芹

又是一年“双11”,各种购物信息一波接着一波,各个商家都在网上发布购物促销活动。现如今我也早已是网购大军中的一员,早就列好了购物计划,也准备了足够的资金,以便在一年一度的大促销中网购一些自己喜欢的商品。

虽然网上购物已经流行很久了,但我前些年一直不敢尝试,怕买到假货,怕上当受骗。几年前抱着试试的态度,验证了一下网上商品的真假。

于是,我去淘宝网注册一个账号,填入个人信息和邮寄地址,再注册一个付款账号。然后到银行柜台办理了一个网上银行和U盾,U盾外形酷似U盘,像一面盾牌,能保护自己的网上银行资金安全,而且不用担心黑客、假网站、木马病毒等风险。

做好这些前期工作,打开购物网站,浏览一会,发现有卖“金雨轩”这个牌子的化妆品,一看价格比我在美容院买的要便宜一多半。

这么便宜的化妆品能是真的吗?心想反正曾经用过这个牌子,知道怎样查防伪,何不买来对比一下呢?于是,找到卖主进一步讨价还价,试探真伪,最后拍下此商品。不到5天,

此商品从广州邮到了我的单位。这速度真快,坐在家能买到4000多公里以外的商品。急忙打开查看,从外包装到内容物,细细查验对比,结果确实是真货。

现如今,更是方便,随着科技的发展,使用微信与支付宝上网购物更加方便,快捷了。我也逐渐从一个网购的小白,成长为一个网购的高手。不仅在每年的“双11”网购一些物品,平时也经常在网上购物:给老公淘外贸休闲T恤,给儿子淘嘻哈大衫。因为这些货物在我们本地根本买不到。足不出户,只要点点鼠标,敲敲键盘就能从网上的各种购物商城买到想要的商品,轻松购物,省时省力。

除了方便快捷,网购也能替我们节省不少资金,特别是促销季。去年秋天,我在网上买的一套品牌女装,尽管价格不菲,但还是比实体店便宜了不少,既满足了我的购物欲又赚了便宜,越想越欢喜。

最近,想买一种保健食品,发现网上对这种产品争议很大,通过跟卖家的几次电话交流,虽然买卖没有做成,却学到了很多保健知识,也时常电话里相互问候,成了“空中”的朋友,也算是不小的收获。

“每月靠房子能拿到数万元养老金”? 老年人须提防以房养老理财骗局

■新华社记者张超、王淑娟

“每月靠房子能拿到数万元养老金”的承诺,很可能是一场骗局。57岁的北京冯女士现在面临失去一套房子的危险,令她陷入困境的,是打着以房养老旗号的理财骗局。

记者调查发现,近年来,北京、广东、河南等多地出现了借以房养老概念进行非法集资或者转移老年人房产的案件,受害者损失惨重。

多地出现老人陷以房养老理财陷阱案件

10月30日,北京的冯女士收到北京市第二中级人民法院的执行通知书。她或将背上超过560万元的债务,或将失去一套房子。

2019年3月,冯女士在北京利合济民投资有限公司投资了房产理财项目。实际交易路径是:冯女士与高某签订一份560万元的借款合同,约定月利率为1.5%,由利合济民代为支付给高某;公司将冯女士的自有住房抵押给高某。

冯女士收到560万后立即转账给利合济民董事长何宁个人账户,再与利合济民签订理财合

同。利合济民的业务员宣称,冯女士可享受以房养老的收益,担保年化收益率为4.5%,即每月2.1万元。

冯女士收到几个月的理财收益后,利合济民资金链断裂。2019年9月,利合济民因涉嫌非法吸收公众存款被立案调查,何宁等人被逮捕。高某到仲裁机构主张冯女士的房产权利。仲裁机构没有看到高某与利合济民的理财合同,认为这是冯女士与高某的个人借贷纠纷,支持了高某。

据不完全统计,近年来,仅北京地区在利合济民、中安民生、普伴金服等平台上,陷入涉房理财陷阱的房主就超3000人,且大都为老人。

2019年4月,北京市公安局海淀分局侦破中安民生养老服务公司涉嫌非法吸收公众存款案,涉及投资人上千人。中安民生71人被检察机关批准逮捕。

类似的案件在全国多地发生。记者在中国裁判文书网查询发现,广东、河南、河北等省份均有涉以房养老理财骗局案件。

拉大旗、设圈套诱导老人签

理财合同

以房养老理财骗局的基本套

路是:忽悠老人将房子抵押换钱,投进所谓以房养老项目,宣称每月能拿数万元养老金。老人将房产处置权交给公司,最初每月能收到高额回报,但没过多久,公司失联、老板跑路,老人“钱房两空”。

为什么这样的套路能屡屡得手?记者调查发现,一些公司打着国家政策的旗号迷惑老年人。记者拿到的一份利合济民宣传单上写着“响应国家号召,实现以房养老,以房养老的终极目的”。中安民生向老人们兜售所谓以房养老产品,也是打着国家政策鼓励的旗号,宣称“以房养老是政府大力扶持的产业”。

有的公司拉大旗作虎皮,以权威机构名义蒙骗老人。例如自称与民政部、全国老龄委、中国老龄事业发展基金会等机构合作,就是中安民生吸引老年人投资的一块招牌。该公司还开设了大型实体店,号称是和官方机构合作共建的养老服务大厅,声称有国家基金托底,营造业务合规的假象。

这类公司不仅以高额利息为诱导,还以免费旅游、免费“名师”上课、答谢会等名义诱骗老人参加。有的公司还开设餐厅,成为会

员的老人可享受低价早餐、午餐。在此过程中,公司人员再向老人灌输以房养老的种种好处。中安民生的案件中,不少老人就是在该公司组织的免费郊区旅游、“名师”讲课中慢慢洗脑的。

设计圈套诱骗老人签格式合同,是这类骗局的最险恶之处。这些公司往往不会明确告知老人是通过抵押房产借款进行理财,而是用“每月领取养老金”等说辞进行忽悠,使老人深信“房屋抵押只是走形式”。

警惕收益特别高、看不懂的项目,合规以房养老产品有待升级

业内人士介绍,真正的以房养老又称住房反向抵押养老保险,是指拥有房屋完全产权的老年人,将其房产抵押给保险公司或商业银行,但继续拥有房屋占有、使用、收益和经抵押权人同意的处置权,并按照约定条件领取养老金直至身故;老人身故后,保险公司或商业银行获得抵押房产处置权,处置所得优先用于偿付养老保险相关费用。

2014年7月,原保监会正式开展住房反向抵押养老保险试点。2018年7月,试点扩大到全国范围开展。不过,保险版以房养老的推

行却市场遇冷。目前,市面上只有幸福人寿和人保寿险的两款产品,且参与者寥寥。

北京市东城区人民法院天坛人民法庭法官助理姜宁表示,以房养老理财骗局针对的主要是法律风险意识低、资产价值高、对养老服务有刚性需求的老年人群体。

姜宁说,合规以房养老的开展主体为商业银行或正规保险机构,除这两类主体外,其他养老公司、服务机构开展的以房养老项目,建议老年人一概不要参与。

北京雷石律师事务所律师曹志杰表示,对一些收益特别高、看不懂、不清楚钱给谁用、交钱变成合伙人的投资项目,一定要提高警惕。如果发现上当受骗了,一定要第一时间到公安机关报案,做到及时止损,绝不能存在侥幸心理。

专家建议,公安、民政等部门要加强对协同治理,形成监管合力,加大对以房养老领域违法犯罪行为的打击力度。

中国人民大学经济学院教授聂辉华认为,作为一种金融创新模式,目前保险公司和商业银行以房养老的产品设计主要优先满足高龄老人、失独孤寡老人、低收入家庭老人的养老需求,产品品种和业务范围未来有待升级。



行业观察

重疾险修订建立重疾分级体系

病种增加了 保费会降吗

■姜鑫

近日,中国保险业协会与中国医师协会正式发布了《重大疾病保险的疾病定义使用规范》。

据了解,重疾险定义的修订建立了重大疾病分级体系,引入轻症疾病定义;增加了病种数量,使其由25种增加至28种,与此同时根据医学进展扩展了部分疾病的内涵。

而重疾表的修订后一些疾病发生率发生变化,例如此前一直讨论是否应该继续纳入重疾范围的甲状腺癌则根据疾病严重程度进行了分级。

那么,新规出台后,产品会有哪些变化,会不会降价,哪些更适合配置?有保险业内人士表示,从价格上看,对于主流重疾险产品,如果在相同保障责任的前提下,重疾险产品价格略有下降,对于定期重疾险产品,部分年龄段的价格会有明显下降。“可以说各有利弊,建议新老结合搭配”,保险顾问给出了上述建议。

重疾险新定义重疾

统计数据显示,2007年至2018年这11年来,重大疾病保险产品已经超过3000余款,累计承保近2亿人次,累计赔付约180万人次,赔付金额超过1000亿元。目前,重疾险在健康险业务总保费中占比近60%。

可以说,中国的保险行业迎来了黄金发展期。但随着医学临床诊断标准和医疗技术的不断发展和革新,旧规范中的部分内容已不能满足当前行业发展和消费者的需求,需要加以修订和完善。

同时,近年来,随着医疗技术的不断进步,我国疾病谱及重疾发生率已发生较大变化。作为我国保险业一类重要的险种,重疾险疾病定义是否科学合理,是重疾险产品保障责任的核心。

新的规定发布后,重疾险会发生哪些变化呢?

本次重疾定义修订的主要内容包括:一是优化分类,建立重大疾病分级体系;二是增加病种数量,适度扩展保障范围;三是扩展疾病定义范围,优化定义内涵。

具体来看,在原有重疾定义范围的基础上,新增了严重慢性呼吸衰竭、严重克罗恩病、严重溃疡性结肠炎3种重大疾病。此前已经在不少重疾险中出现的轻症正式被引入,将恶性肿瘤、急性心肌梗死、脑中风后遗症3种核心疾病,按照严重程度分为重大疾病和轻度疾病两级。

基于重大疾病评估模型,量化评估重大程度,并结合定义规范性和可操作性,新的修订将原有25种重疾定义完善扩展为28种重大疾病和3种轻度疾

病;根据最新医学进展,扩展对重大器官移植术、冠状动脉搭桥术、心脏瓣膜手术、主动脉手术等8种疾病的保障范围,完善优化了严重慢性肾衰竭等7种疾病定义。

认定更清晰

甲状腺癌仍然可赔

近年来随着体检的普及和对甲状腺癌认识的提高,甲状腺腺瘤的检出确诊率越来越高,导致甲状腺腺癌在恶性肿瘤赔付金额中所占比逐年上升。而甲状腺腺瘤治疗费用低、预后好,与其他恶性肿瘤有着明显的区别,因此“将甲状腺腺瘤剔除重大疾病”的呼声也越来越高。

但这次修订没有简单地直接剔除甲状腺腺瘤,而是将它进行了分级,并按照不同严重程度在重疾和轻症中进行赔付。一直以来,医学和保险学关于疾病在认定上的分歧是保险理赔纠纷的一大诱因,而新规的一大改变就是引用了更加客观权威的标准。

“从几种核心重大疾病定义修改来看,修订后的疾病定义更严谨,理赔操作性更强,使用量化的客观指标、公认标准代替主观判断和不严谨的描述,使重大疾病的认定更清晰、透明,最大程度地避免了可能出现的理赔争议和理解歧义。这对于降低理赔投诉、诉讼和提升客户满意度都有积极的影响。”一家保险公司高管表示。

重疾险新定义之后,新产品多久会落地,保费会降吗?

据了解,为做好新老规范及相关保险合同服务的有序衔接,新规范的过渡期设置到2021年1月31日,这也意味着,明年1月过后,重疾险产品都将需要按照新的定义和新的重疾发生率表设计。

需要注意的是,此次新规范与旧规范的适用范围保持不变,仍是适用于保险期间主要为成年人(18周岁及以上)阶段的重重大疾病保险。

关于保费是否会下降的问题,精算师协会相关负责人表示,影响重疾险产品价格的因素是多方面的,包括保障责任、利率、费用率、重疾发生率等,本次重疾表修订会影响未来新产品的重疾发生率,在曲线形态和发生率水平上较现行重疾表均发生了一定变化。从保护消费者利益角度,本次修订特别对风险边际进行了科学优化。从价格上看,对于主流重疾险产品,如果在相同保障责任的前提下,重疾险产品价格会略有下降,对于定期重疾险产品,部分年龄段的价格会有明显下降。

总体上看,重疾表修订使重疾险产品价格更加科学合理。

58同城、安居客发布《2020单身青年居行报告》

■董添

11月10日,针对一线、新一线城市单身青年,58安居客房产研究院、58同城汽车研究院联合调研发布了《2020年单身青年居行报告》。《报告》指出,62.5%参与调研的单身青年是为了追求稳定居所,25.9%的单身青年购房是为了房产的保值、升值空间,超一成的单身青年购房主要是为了增加脱单的几率。

《报告》调研的单身青年以本科学历为主,占比73.7%,个人月收入以5000元~1万元占比居多。

《报告》显示,参与调研的单身青年中,有19.6%的人表示目前已购房,其中选择在工作城市买房的单身青年占比74.3%,在工作城市周边买房的人群占比12.9%,另有12.8%的已购房单身青年回到家乡城市(非工作城市)买房。年内有购房计划的单身青年中,倾向在工作城市购房的人群占比也最高,为62.1%,

有意愿在工作所在地的周边城市购房的单身青年占比超三成,占比明显高于已购房的单身青年。

《报告》数据显示,63.8%的单身青年表示,每月在餐饮美食上的花销占比较高,此外,住房物业、服饰美容、生活日用等方面也是单身青年的主要开销。租房居住的单身青年在住房物业费方面的开销相对较高,而居住在自有房屋的单身青年则会将更多的花销放在餐饮、服饰美容及生活日用上,住房方面的花销仅排在第四位。

《报告》指出,居住成本也是单身青年一笔不小的支出项,约65%的单身青年每月在房租/月供的开销占收入的20%~30%。租房居住的单身青年中,有46.9%的人房租占收入的20%左右,30.6%的人房租占收入的30%左右。居住在自有房屋的单身青年中,有37.3%的人月供仅占收入的10%左右,47.0%的人月供占收入的20%~30%。