

E2 京城7万困难老人获35亿意外保障

时隔8个月,北京老年人意外险招标工作再次启动。近日,北京市民政局对外披露,将为近7万困难老人统一购买意外险,由中国人寿北京分公司承保,每人一份,保险金额5万元,累计总保额达到35亿元。

E3 再掀价格战 网销车险打4折预售

年末将至,多家保险公司车险纷纷以打折优惠、赠送豪礼吸引消费者。淘宝保险聚划算频道显示,平安、人保、太平洋等火热促销中还特别推出了打折预售活动,为年末的车险价格战又增添了一丝火药味。

E4 多数意外险新品或涨价

新版《人身保险伤残评定标准》自2014年1月1日起正式实施,对伤残等级进一步调整细化,目前已有长城人寿等险企推出新产品,随着保障范围的扩大,参照伤残新标的多数意外险产品或面临涨价。

银保新规将由积极引导到强制执行

# 银保理财型产品销售占比将设上限

北京商报记者 陈婷婷/文 胡潇/漫画

## 理财类产品助推保费骤增 监管设硬指标降温

尽管目前禁止保险公司人员驻点销售,但是由于银行具有天然的渠道优势和丰富的客户资源,银行业务的增长还是令人咋舌,但理财型产品独撑天下引来业内对银保业务稳定增长的担忧。

从保险业内部统计的银保市场数据来看,前10月银保新单保费同比增长29.3%。其中,华夏人寿以及天安人寿都已超两倍的速度增长。而银行系险企更是依靠独有的股东优势,凸显银保地位,如工银安盛同比增幅最高,达到了334.4%,招商信诺增长273.5%,交银康联人寿增长114.3%,农银人寿和建信人寿分别增长84.6%和76.2%。

从寿险市场保费来看,部分中小型险企以及银行系险企的拳头产品多为理财类产品。

北京商报记者查阅相关数据发现,东吴人寿和招商信诺银保渠道销售位居前三位的均为理财类产品,如东吴人寿依靠的是欣享恒安(万能型)、欣享鸿运(万能型)以及欣享宏康(分红型),招商信诺银保渠道销售前三名分别是招商信诺稳得利五年期两全保险(分红型)以及招商信诺悠享人生年金保险(分红型)和招商信诺尊贵版珍爱一生两全保险(分红型)。

而华夏人寿理财产品一支独大表现得更为明显,前三季度,银保渠道新单保费合计206.1亿元,其中分红型产品新单保费为15.1亿元,万能型产品为190.9亿元。销售产品最为靠前的为华夏财富一号两全保险(万能型),新单保费达到129.1亿元;其次是华夏一号两全保险(万能型)61.89亿元以及鸿利两全保险(分红型)9.9亿元。

与此同时,正在寻求业务转型的大险企银保业务出现了明显负增长,其中,平安人寿同比回落最高达到33.6%,太平洋人寿为11.3%,新华保险与中国人寿分别为3.1%和2.9%。

从产品分配来看,过度依靠银保渠道发展的险企保障功能不断被弱化,距离发挥保险优势、加强消费者风险保障的保险本质越来越远。目前,保监会与银监会联手起草了《关于进一步规范银行、邮政保险代理渠道销售行为的通知》向银行业、保险公司征求意见,拟设定硬指标来限制投资理财型保险的增长,此类产品占比将不得超过80%,让银保产品适当回归保障本质。

银保销售一直与误导紧密相连,规范银保市场不断趋紧。今年3月酝酿推出的监管措施还未落地,而新版的征求意见稿近日又开始在银行、险企间传开。依据新规,此前险企人员驻点销售的禁令有望松动,但对所卖理财型保险由此前的积极引导转入强制执行,不得超过80%上限。



## 新规现四大看点

### 看点1 向老人卖保险设条件

今年3月发布的征求意见稿规定,要求银保销售人员不得向70岁以上老年人推荐保险产品,不得向60岁以上老年人推荐期交保险产品。而此次起草的新规也进行了细化,不得对老人销售利益不确定的银保产品。也就是说,新规将对保障功能较强、保单利益确定的银保产品放闸,不过对投保人的年龄范围进行了调整,且对核保提出了明确的要求,如投保人年龄超过65周岁或期缴产品投保人年龄超过60周岁,保险合同不得通过系统自动核保现场出单,而应该经核保人员核保后出单承保。

### 看点3 保障类产品占比设20%下线

此前,监管机构一直积极引导银保产品调整结构,大力发展长期储蓄型和风险保障型产品,为客户提供全面的金融服务,然而并没有硬性要求。

此次拟出新规明确提出银保产品应更注重保障性要求,规定保险公司需加大力度发展风险保障型和长期储蓄型保险产品,其中意外伤害保险、健康保险、定期寿险、终身寿险、养老年金保险的保费收入之和不得低于银邮代理保费总收入的20%。

### 看点2 犹豫期延长为15天

犹豫期的设置旨在为投保人购买保险产品后留下再考虑、进一步了解产品的时间,看购买的产品是否真的适合自己的保险需求。在犹豫期内退保,保险公司只收取10元保单工本费,保费不受损失。目前执行的犹豫期一直为10天。由于保险产品具有复杂性,有不少业内人士建议,应该延长犹豫期,让投保人有更充足的时间了解所购买的保险产品。今年3月发布的征求意见稿将犹豫期延长至20天,而此次又改为15天。与之前意见稿另一不同之处便是新版意外险在承保流程里加入了投保人收入核实这一大前提。

### 看点4 驻点销售禁令有望松动

时隔三年,银监会单方面叫停险企人员在银行驻点销售的禁令将有所松动。如新规表示,“在代理合作期内,连续两个季度银行、邮政代理机构省级机构代理同一保险公司业务,期交保费达到或超过该省级机构代理该保险公司全部保费收入30%的,该保险公司人员可以在该省级机构的相关网站进行辅助咨询。工作内容包括:培训银行网点销售人员,帮助银行网点销售人员解答客户对产品和服务的疑问”。

## 承保繁琐限制太严 新规操作性引质疑

尽管新规对银保销售行为进行更细的规范,但其中诸多监管措施能否落实引来不少的质疑。

有保险公司人士认为,新规当中的承保流程较为复杂,这将为销售带来很大的难度,与到银行办理业务的客户的特点并不相符。依据新规,投保人购买理财型保险时,对家庭收入提出要求,如趸缴型保费超过投保人家庭年收入4倍。

对于新版意见稿中要求银邮保险代理渠道把握客户的真实需求和承受能力,期缴产品年缴保费原则上不超过客户年收入的20%等规定。上述险企负责人认为,对于大中型城市的客户,或许会满足这个条件,缴费能力大多都能在1万元以上,但对于小城市而言,这条限制有些严格,比如十年期缴费的,每年可能不能达到1万元,这样投保人就不能购买年缴超过2000元的期缴产品。

“如何鉴定这一家庭收入,是否还需要提供收入证明。”一位险企银保负责人指出,银行客户办业务来去匆匆,没有更多时间去卡在填写保单上,更何况对于陌生销售人员,客户能否轻易就告知自己的收入状况。一旦这一规定实施,银保业务发展将受到极大的冲击,但执行不严格,很可能会流于形式。

其次,为了引导银保产品转型,与银行理财产品、基金、信托等形成互补,新规要求销售包括终身寿险、养老年金类保险产品在内的风险保障型保险产品和长期储蓄型保险产品,并设定20%销售下线。但是没有明确如何鉴定养老年金类保险产品。有保险产品开发人士解释,目前保险产品不断创新,各类保险计划完全是由单个不同的产品组合而成,完全可以将万能险、分红险进行组合搭配,变成一款年金型产品。如此一来,此类产品销售占比20%就很容易达标,而这样的监管限制很容易形同虚设。

## 北京商报《保险周刊》 专家顾问团成员

中央财经大学保险学院院长 郝滨苏  
首都经贸大学保险系教授 虞国柱  
中国人民大学财政金融学院保险系副主任 魏丽