

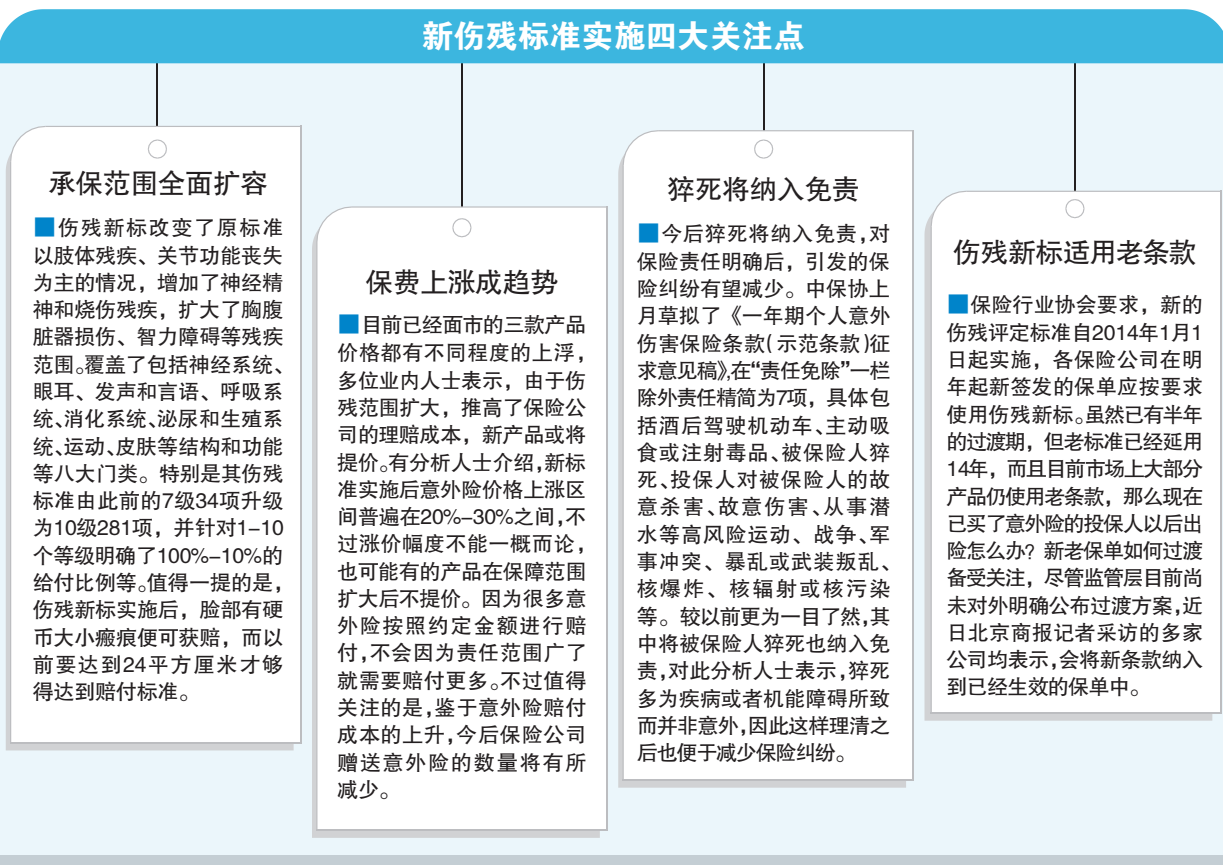
伤残新标元旦起实施

多数意外险新品或涨价

新版《人身保险伤残评定标准》(以下简称“伤残新标”)自2014年1月1日起正式实施,沿用14年之久的《人身保险残疾程度与保险金给付比例表》(以下简称“原标准”)将被废止。目前,长城人寿等险企已推出新版意外险,而更多的保险公司正在加紧产品的测算。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。不过有保险专家指出,无论新老产品都应当以伤残新标为标准,否则老产品将属违规销售。

据了解,长城人寿在新产品研发方面表现得最为积极,早在今年9月底已率先在国内推出了新伤残标准综合意外卡单;中英人寿也于11月25推出了依据伤残新标设计的意外险——“乐程无忧意外保障计划”;另一家大型保险公司新伤残标准意外险将于本月上线,对应的原标准产品已经停售。另据中国平安一位业务员介绍,他们也将于下月开始推出新意外险产品。北京商报记者采访的30多家保险公司获悉,目前多数险企正在加紧新产品的研发或测试,而少数公司如泰康人寿、友邦保险、中意人寿、中宏保险等目前并未进行产品调整。

无论是原标准还是伤残新标,都成为意外险能否



赔付的重要参考指标,但是就是这些指标此前时常引发理赔纠纷和争议。北京商报记者查阅对比新旧伤残标准发现,原标准残疾项目划分较宽泛、给付范围不足、部分条目操作性难度大,不能适应行业发展和消费者的现实需求。在此基础

之上,伤残新标将伤残等级划分更细、更全。原标准为7个伤残等级、34项伤残条目,而伤残新标则扩展增加至10个伤残等级、281项伤残条目。伤残新标改变了原标准以肢体残疾、关节功能丧失为主的情况,其中特别细化了原标准中对广受

争议的中枢神经系统机能或胸、腹部脏器机能极度障碍的有关描述。

目前长城人寿、中英人寿已推出的新意外险产品保障范围都得到扩容。以长城人寿安顺综合意外险为例,条款中就增加了原标准未包括的8-10级

的轻度伤残保障100余项,针对1-10个等级明确了100%-10%的给付比例。该卡单还涵盖65万元航空意外保障、15万元其他交通意外等方面保障,保单有效期为一年,18-55周岁人群可以购买,目前每年保费200元。对此,相关

负责人介绍称,该产品价格还是有一定的上调,主要是赔付扩大导致赔付成本增加所致;不过该产品在定价并无业内先例和以往一些风险发生率可循的情况下,推出后还是受到了市场的认可。

随着伤残新标对于伤残赔付范围的扩大,消费者最关心价格如何变化的问题。一家大型保险公司业务员表示,伤残新标意外险产品价格上涨普遍在20%-30%之间,不过也并不意味着所有产品都涨价,目前保险行业的意外险产品超过5000款,由于产品定位差异化,加上各家保险公司经营管理和市场策略方面也有差异,产品所分摊的管理成本也不同,有的产品也未必上调价格,例如团险业务价格上涨并不明显。据悉,中意人寿等公司目前还在进一步对价格调整。

另外,对于大家关心的新老标准如何承接问题,一些参照原标准的意外险将停售,多家险企都表示目前正在和业内进行探讨,泰康人寿、中意人寿负责人表示,对于已投保的客户明年起将按照伤残新标套用到老条款中进行赔付。

北京商报记者 刘伟/文 贾丛丛/制表

· 保险理赔 ·

“11·22”事故车险结案率近70%

“11·22”事故发生后,青岛保监局启动行业重大事件应急预案,开通理赔绿色通道。截至11月30日下午,全市财产险的赔付金额达到245.3万元,人身险的赔付金额达到259.6万元。其中,车险结案率近70%。

来自青岛保监局的最新理赔数据显示,截至12月1日下午,财产险方面,相关数据有所增加,19家财产保险公司累计受理报案221笔,估损金额1566.95万元。其中,企财险报案18笔,估损1214万元,新增一笔燃气管网损失报案,初步估损360万元;车险报案153笔,估损324万元;意外险报案1笔,估损13.45万元;工程机械设备综合险报案40笔,估损15万元;小微企业综合险报案1笔,估损0.5万元。

车险赔付方面,人保财险、平安财险、太保财险、阳光财险等10家公司已经结案107笔,共赔付147万余元。其中,太保财险使用3G移动视频查勘设备快速办理车险赔案。截至12月2日下午2时,太平洋保险已对本次事故的19辆承保车辆全部理赔完毕,赔付总额40.5万元。此外,平安财险经查勘确认需赔付车险案件28笔,目前已经结案赔付27笔,结案率达96%,共赔付47万余元。家财险赔付方面,11月27日前人保财险、安邦财险、太保财险、平安财险等公司的6笔报案已全部结案,共赔付8060元。

人身险方面,有12家公司受理报案60起,其中,8家公司受理身故报案27起,7家公司受理人伤报案33起。中国人寿、太平洋人寿、平安人寿、新华人寿、泰康人寿5家公司已完成身故保险金给付258.7万余元,预估还将给付保险金34.3万元。新华人寿、泰康人寿2家人身险公司已完成人伤保险金给付0.9万元。

北京商报记者 陈婷婷

观点

中央财经大学中国精算研究院金融学博士寇业富：
互联网为保险风控提供新技术

人物简介

■ 1995年辽宁师范大学数学系毕业,获理学硕士学位。
■ 1995年7月-2006年2月,任职于中央财经大学应用数学学院。
■ 2006年3月至今,担任中央财经大学中国精算研究院副教授。
■ 2007年2月-2008年2月,加拿大滑铁卢大学精算与统计系,访问学者。

随着“三马”首创网络保险公司,互联网保险时代真正降临,这给保险业带来了无限遐想。在新华网举办的“2013中国保险业发展高峰论坛”上,中央财经大学中国精算研究院金融学博士寇业富表示,互联网不仅仅是一个新兴起的保险销售渠道,更为控制风险提供新技术的平台。

目前来看,互联网是提供了一个开放、平等、协作和分享的平台,从而使传统的保险行业或者保险业务的透明度更高、参与度更高、协作性更好,这将有利于保险业实现从产品的中心过渡到客户的中心,真正实现以人为本,实现了保险产品保障消费者的目的。与传统保险产品相比,互联网可以开发一些标准化的、小额的产品

满足不同人群的需求,通过产品差异化的方式体现互联网的价值。寇业富解释,电子商务是天然适合保险业拓展的平台,比如保险不需要物流、仓储,电子商务便给保险公司提供了直销的平台。

互联网对保险业的贡献远不止这些。在寇业富看来,保险公司可以基于互联网的大数据平台,对每个投保人的风险做一个分析控制,有利于发挥保险公司本

来就具有的风险管理和控制的功能,也就是说互联网是一种新的风险控制方式。

寇业富指出,保险业在金融领域是最早建立大数据运算以及通过数据的规律开发产品和拓展业务的行业,在互联网快速发展的过程中天然地适合信息技术革命。“在原来的时候没有机会得到这么多的数据,而互联网提供了这么多的数据,它可以定位到每个人的风险,互联网提供了一个

电子信息平台、物资平台和现金流的交易平台,所以我们可以对每一个投保人或者被保险人的各方面信息做一个综合评价。”

不过,互联网营销与传统营销渠道相比,寇业富认为是互相补充的,而非取代。寇业富表示,代理人渠道起到了拓展市场、教育市场的作用,在上世纪90年代初期对整个保险市场以及营销理念的宣传起到了非常大的促进作用。随着国家经济发展水平的提高,信息技术革命的发展,代理人等渠道更多地应该是接触高端人群,这些人可能没有更多的精力到互联网上搜索、找到合适的产品,这对于他们来讲有可能既费时又费力,所以代理人渠道可以为客户做出更有效的保险,为高端客户解决更多的实际问题。

北京商报记者 刘伟