

险企瞄准在线支付市场再推盗刷险

羊年春节又掀起了一阵抢红包热潮,让数亿网民集中涌入移动支付的洪流中。狂欢过后,接踵而来的是对互联网账户安全问题的争议,各类互联网交易中隐藏着账户信息及巨大资金金额,互联网交易绑定的银行卡以及资金账户也频频曝出被盗刷。为了弥补客户被盗刷的损失,近日,险企瞄准在线支付市场再推盗刷险。

作为国内首家互联网保险公司,众安保险近日宣布,其与小米支付公司合作推出的小米盗刷险上线,全面护航小米支付用户的账户安全。至此,众安账户安全险家族又新增了一名成员,此前该家族成员中已包含百度百付安、支付宝

账户安全险、中信信用卡、无忧Pay盗刷险等产品。

在客户投保盗刷险后,一旦发生个人账户信息泄露或被第三方非法获得导致账户资金损失的,则将由众安保险给予相应赔偿。

有关数据显示,我国网购用户规模在2013年达到2.42亿,成为全球网购人群规模最大的国家。随之而来的是银行卡盗刷、网银账户被盗用、第三方支付账户被窃等事件频发。近年来各类在线交易系统也成为黑客攻击的“重灾区”。2013年银行、证券等行业信息系统的安全漏洞、网站后门、网页篡改等各类安全事件超过500起,存在交易信息被篡改、投资信息被泄露等诸多高危风险。

2013年,来自哈尔滨的郭先生便经历一次银行卡被支付宝快捷方式盗刷的经历。虽然支付宝承诺承担2万元的赔偿,但这次经历让郭先生心有余悸。与此同时,

对支付宝来讲,虽然其承担用户的资金损失,但却无人为其承保。

这一情况在盗刷险问世后,得到改变。此前平安产险、阳光产险均推出过此类保险。如平安产险个人账户资金损失保险对个人客户名下所有银行卡、网银、第三方账户因盗刷、盗用、复制等造成资金损失都可赔偿。而阳光产险更是于2014年11月推出一款智能盗刷险,将存折、存单、银行借记卡、银行信用卡主卡及附属卡、网银账户等被他人盗刷、复制而导致的资金损失情况纳入保险理赔范畴。

上述两款产品在保障责任方面也各有特色,例如平安产险的产品不仅限于被盗资金损失,若持卡人意外遭遇胁迫,导致个人账号和密码被迫泄露所导致的资金损失也可赔付;而阳光保险的保障额度在1万~50万元之间还设置了5档,用户选择月缴、季缴、半年缴、年缴均可,最少只

需支付1元钱,便可以获得1万元保额。

所不同的是,众安保险此次更进一步细分市场,进行精确定位,锁定了小米支付客户。不法分子通过盗取身份证件、银行卡、账户密码、安全工具等方式,造成小米支付账户被盗用发生损失,或不法分子利用所盗取身份、银行卡信息在小米支付平台上注册使用而造成被盗用户资金损失的,众安保险将进行全额赔付,单次赔偿限额5万元,年度累计限额依据账户持有人的资质最高达50万元。这相当于在小米支付已有的安全体系外,又多增加了一道堡垒。

众安保险账户安全险产品经理段晔指出,此次和小米支付合作盗刷险,是众安保险在账户安全险领域的又一次开拓。众安保险的各款盗刷险已覆盖领域包括银行传统和新兴渠道、证券机构、手机App,以及第三方支付等。

北京商报记者 崔启斌 陈婷婷

理赔早知道

开栏的话:

一年一度的“3·15”如期而至。“保险虽好理赔难”的话题再度引起消费者热议。由于保险具备较强的专业性,不少消费者因自身需求和保险责任理解不透导致理赔纠纷。自本期起,《保险周刊》将推出系列策划“理赔早知道”,分享案例避免走入理赔误区。

高额保障应对重疾风险

意外只会突然降临,一旦降临对一个家庭来说却是毁灭性的打击。这时候大额、足额的理赔金尤为重要。

招商信诺客户张某于2012年10月通过电话渠道先后购买了招商信诺康健无忧第二代两全及重大疾病保险、十年期癌症疾病保险等多种健康保险。2014年10月,张某被确诊为睾丸恶性肿瘤。急人之所难,招商信诺收到其递交的理赔资料后及时审核,赔付癌症及重大疾病保险金等共计62余万元,同时豁免相应保单的保险费。

对此,保险专家指出,保险是今天为明天所做的规划,健康时就备

足未来遭遇风险时的应对措施。消费者在健康的时候,可以做一个长期的保险规划,当真正遇到了不幸时,保险将立刻变成一大笔急用的现金,这笔钱不一定能够确保亲人治愈,但是至少可以保证整个家庭不至于“因病返贫”。

从张某的遭遇亦可看出,在购买保险时,风险保障一定要设置全面,意外、医疗、重疾、身故保障缺一不可。生活中就有消费者因保单不全面,不能获得理赔,或理赔金额过低而留下遗憾。

例如,另一客户吴某,虽然及时获得理赔却留下了遗憾。2011年7月吴某在银行为其父亲购买招商信诺

悠享人生年金保险(分红型),基本保额3万元,年缴保费19万余元。2014年1月,被保险人吴某因发生交通事故导致意外死亡。公司接到报案后立即展开调查核实,在扣除借款及利息17万余元后赔付身故保险金共计43万余元,同时给付红利及利息。

点评:本案中客户吴某购买的产品为分红型年金保险,在年金领取前的身故保障仅限于合同的现金价值或已交保费的105%,保障十分有限。如果吴某购买了高额的意外风险保障,将会获得远远超过本案的高额赔偿,能带给家人更多的慰藉。

北京商报记者 崔启斌 陈婷婷

友邦营销员人均收入达行业平均值3倍

深入支持。

2014年友邦为高端客户市场、少儿市场和重疾市场提供有针对性的保险解决方案。其中,友邦的明星重疾产品“全佑一生”升级版“全佑倍至”覆盖更多的消费人群;为高端人士打造的保障产品“传世经典”以更人性化的投保操作,独享六档费率,并能根据需要转换为养老金,满足了高端人士对资产有效掌控、运筹帷幄的需求。2014年,友邦中国保障类产品占比已超过80%,远高于行业平均占比。

正因产品受到了市场认可,2014年友邦在册营销员的平均收入高于行业平均水平3倍之多。此外,友邦中国的营销员活跃度较2013年同期上升了42%。

据介绍,2014年,友邦中国“卓越营销员”战略进一步深入推进,从增员选才到培训管理,营销员渠道正在

成为一个专业、受尊敬、收入稳健高企的职业发展平台;与此同时,友邦联手GAMA、LIMRA等国际机构,结合内部智能学习平台,提升营销员综合能力。

友邦保险中国区首席执行官蔡强表示:“友邦中国在2013年提前一年达成上市后首个五年计划目标,并完成了新业务价值成长3倍的战略目标。”

友邦保险在中国市场专注于解决保障缺口,尽力为客户提供全面保障,同时确保企业可持续发展的策略获得了显著成效,不论是“卓越营销员”战略,还是与各个银行伙伴之间的合作不断深入,都让友邦专注于为客户度身定制更高价值的产品和服务,满足他们的个性化偏好和需求。

北京商报记者 崔启斌 许晨辉

· 资讯 ·

太平人寿率先推万能险新品“网赢一号”

伴随着保监会万能险费改政策的正式出台,几乎与此同步,太平人寿率先推出万能险“太平网赢一号终身寿险(万能型)”,成为费改后国内保险市场首个万能险产品。该产品在银保渠道发售。

“网赢一号”收益保底高、预期高,一改过去相对较低的收益预期。“网赢一号”保证最低年利率3%,三年预期年化收益率5.5%;费用低廉,免收初始费用、保单管理费,退保费用低廉,退保要交的手续费按占所提取账户价值的比例计算,前三个保单年度分别为5%、4%、3%,自第四个保单年度起不再收取;保障功能显著,提升了其作为万能险的风险保障责任。此次万能险精算新规定,将最低风险保额与保单账户价值的比例提高3倍。被保险人因意外伤害事故以外的原因导致身故,按当时保单账户价值的120%给付身故保险金,因意外伤害事故导致身故的,按当时保单账户价值的150%给付身故保险金。除上述“三大改变”外,该产品还特别为客户设计了年金转换功能,可申请将部分或全部保单账户价值以保费形式转换为年金保险。另外,客户还享有保单账户价值的部分提取权,当客户面临突如其来的资金需要时,可随时要求申请部分提取保单账户价值,以做应急之用。

人保联合太保为自贸区平行进口汽车提供保险服务

近日,上海自由贸易试验区平行进口汽车试运行正式启动,太平洋保险与人保共同为上海自贸区平行进口汽车提供专业的售后保障,此举有效解决了外界普遍担心的平行进口汽车售后服务短板问题。

平行进口车是指未经品牌厂商授权,贸易商从海外市场买下,并引进中国市场进行销售的汽车。这种渠道与国内授权经销渠道“平行”。目前,上海自贸区平行进口汽车方案已经获得商务部的批复,长期处于灰色地带的平行进口汽车在上海自贸试验区内率先实现正规化,消费者也将有机会以便宜的价格购买进口汽车,尤其是进口豪车。

针对此次平行进口汽车试点项目的特点,太平洋保险量身打造了机动车辆保修责任保险条款。承担具体保险业务的太平洋产险上海分公司构建了从承保到理赔的“一站式”专业技术服务团队,并在自贸区设立服务窗口,为保险客户提供3年6万公里(两者以先到者为准)的保险保障,即由进口汽车经销商作为主体向保险公司投保该责任险,售出的平行进口汽车在3年或6万公里内因质量问题产生的修理费用,由保险公司承担,消费者无需承担额外费用,切实化解了难题。该项目创新规范了国内进口车市场,构筑起全面的社会化保障体系,推动了上海自贸区进入多元化发展时代。

北京商报记者 崔启斌 许晨辉