

赴港投保疾增 击中内地险企痛点

在内地人士赴港买奶粉、抢购黄金、排队购买奢侈品的风潮之后,赴港买保险产品的情势持续攀升。根据香港保险业监理处统计,今年前三季度内地访客到香港新买的保单保费总额达211亿港元,占到香港个人业务新增总保费的21.7%,预计全年会超过300亿港元。保险专家认为,香港的金融市场相当成熟,当地销售长期投资价值的金融产品成为内地客投保热情不减的主要原因。

数据显示,内地客户赴港买保险的保费在2014年达到244亿港元,预估今年会超过300亿港元,也有更乐观的观点认为会超过350亿元。相比五年前而言,这一数字增长了6倍之多。据民安财险产品企划部万鹏介绍,他亲眼所见内地访客在安盛、保诚和友邦等主流香港寿险公司排队购买保险产品,不输奢侈品队形。根据前三季度的保费加上近期的抢购热潮来看,内地

地访客今年对香港个人业务全年新增保费超过300亿港元不成问题。

北京商报记者了解到,重疾、理财保险、长期终身寿险等保险产品最受内地顾客欢迎。以重疾产品为例,香港保险保障的疾病多达60多种,而内地多数仅为40多种。在价格方面,同等保额的重疾险保费比内地低20%-30%。更重要的是,重疾在国内的最高保障金额500万元是上限,而香港可以保到1000万元,香港寿险公司

2015年内访地访客保单数量及占比一览



也会根据内地人偏好量身定做旺销产品。

以保诚推出的一款“危疾终生”的重疾保险产品来看,该险种保障范围有52种,还对17项疾病预赔,加起来有69种,保费比国内优惠30%-40%。最主要的是它的分红保单现金红利价值高,投保年龄是出生15天到65岁。

另外,缴费首十年内附赠35%保额,相当于保

费更加便宜,还对6种疾病增加20%额外保额,这样对于客户来讲就有更多优惠。

除各种实实在在的优惠外,万鹏认为,香港保险业的服务也做得比较专业。因为香港保险公司不直接拥有客户,都是通过中介为消费者提供服务。同时,香港对保险从业人员任职资格的要求很高,常常一家就要服务好几代

人。且香港保险法规比较严格,购买的全流程更加严谨规范。比如,香港保险从业人员违反相关法律,罚款上千万港元的罪责,这在内地是不可想象的。

在香港保险的热潮下,大众对于香港保险提高了一定的关注度,但买保险涉及到长期的投入并且要亲自赴港购买,这个决定的过程肯定不是随意的跟风,有通过慧择

香港保险经纪购买的用户对北京商报记者表示,他们之前想为孩子购买一款重疾险,对比了国内前几名专门针对小孩的保险产品,最后发现还是香港的保险性价比更高,便果断选择了香港保险,还推荐他的同事、好友也一起购买。

慧择网海外事业部总经理王薇认为,在这种热潮下,内地保险公司应该在优化产品设计的同时,提高保险代理人的整体专业素质和服务水平。万鹏则认为,香港保险可以根据客户需求量身定制,而内地销售的产品却需要监管部门审批。事实上,这也不单单是保险行业的问题,消费者拿到手的是寿险保单,实质上是有银行、基金、信托大金融的匹配,这些综合因素才促成了香港的保险消费环境与服务跟内地差别很大。

北京商报记者 崔启斌 许晨辉/文 宋媛媛/制图

· 资讯 ·

太平人寿北分快速赔付白血病患儿

近日,太平人寿北京分公司快速赔付一起小儿白血病重疾理赔案例,给付小客户保险金20万元,一定程度上缓解了客户看病资金紧缺的问题。

2014年5月,家住北京顺义区的杨女士为刚满1岁的儿子小辰投保了一份太平人寿福利健康附加重大疾病保险产品,保额20万元。2015年8月,小辰开始咳嗽、流鼻血,医院检查后,被通知为急性淋巴细胞白血病。高额治疗费用让杨女士一家一筹莫展,接到消息后,太平人寿北分公司的理赔人员迅速行动协助杨女士进行理赔。最终杨女士及时收到了20万元重疾理赔金,孩子也因此得到更好的治疗。

近年来,在太平人寿的保险理赔案件中,小儿白血病占有一定理赔比例,因此,太平人寿北京分公司工作人员提醒,要注意关注疾病早期症状,如遇反复发作的头痛、低热、流鼻血、皮下出血等,请立即就医进行全面检查。随着空气污染、水质污染、装修污染及频频发生的食品安全问题频发,使孩子们正在发育的稚嫩身体罹患疾病的风险也在不断增加。为此,像杨女士这样,为自己的孩子优先准备一份商业少儿重疾险,可以说是未雨绸缪。

北京商报记者 崔启斌 许晨辉

华泰人寿新推百万赢家财富计划

随着负利率时代的到来,以中长期理财和资金安全稳健见长的保险进一步受到重视。日前,华泰人寿保险公司以客户需求为导向,推出百万赢家财富管理计划。

据了解,百万赢家财富管理计划采用万能和分红双组合的方式,分红产品的特别保险金、生存保险金、满期保险金及每年的分红收入可以全部免费转入由理财专家运作的万能账户上,享受日复利、月计息的投资结算,实现客户资金的二次增值,该账户目前公布的年结算利率已达5%。凡出生满30天至55周岁的人群均可投保,保险期间至65周岁,缴费方式可选择三年、五年、十年。百万赢家还设有身故保险金转换选择权,若被保险人身故,受益人可在书面申请并经审核同意后,将合同的身故保险金作为保险费部分或全部用于投保一款不收取初始费用的万能型产品。

华泰人寿副总经理丁昶建议,购买该保障计划时,客户可根据自身保险需求,同时投保定期寿险、意外保障、医疗保障、重大疾病等附加保险,获取更全面的保障保障。

北京商报记者 崔启斌 陈婷婷

日前,“十三五”规划建议正式发布,出台了渐进式延迟退休年龄政策,将逐步提高国有资本收益上缴公共财政比例,划转部分国有资本充实社保基金。这将给税延型养老保险抢滩“大养老”提供契机。

所谓个税递延型养老保险是指个人收入中用于购买商业补充养老保险时,其应缴个人所得税可延期至提取保险金时再缴税。从目前情况来看,普遍是个人在纳税后才缴纳保费,个税递延型养老保险落地后,投保人将享受一定的税收优

惠,有望拉动个人购买商业养老保险的需求。

事实上,“减税养老”在国外早已不是什么新鲜事,美国和日本均有类似的“个税递延”。其中,美国的“401K计划”(或称“401K条款”)是海外“个税递延”的经典案例。“401K计划”是指美国《国内税法》第401条K项规定,对企业年金可以实行个税递延优惠。美国企业为员工设立专门的“个人退休账户”(IRAS),由员工自主选择证券组合进行投资,收益计入个人账户,供退休时领取。

安邦保险相关负责人表示:“一旦个税递延型养老保险政策出台,安邦会打造衔接新政的养老产品。安邦的基本策略是争取首批试点,领先同业。”

随着中国社会老龄化高峰的到来,多层次的养老体系保障网络呼之欲出,商业养老保险的缺口也亟待弥补。安邦保险相关负责人表示,个税递延型养老保险政策将为保险行业带来重大政策利好。个税递延型养老保险产品的期限长、持续缴费率高,保障了险企的续期保费收

入,也有利于优化资产配置,保险业将为国内养老业更好地提供金融支持。

此外,对于个人而言,购买个税递延型养老保险产品可以享受巨大的税收优惠,有效降低个人的当期税务负担,提高未来的养老质量;对于企业而言,企业无需支付额外费用,员工的福利却得到了提升;从宏观层面来看,商业养老保险能够极大地补充老龄化社会养老资源供给的不足。

北京商报记者 崔启斌 许晨辉

互联网保险首次进入家居电商

继退运险、账户安全险、正品险、品质保证险后,互联网保险领域再度诞生投保千万量级的险种。

从蚂蚁金服联合保险公司、极有家平台推出的“极保障”计划保险上线半年,投保量即达到了千万量级。这是保险业首款针对家居电商的互联网保险,为卖家的服务履约能力进行投保,具体保障的场景包括上门免费退货、货物破损赔偿、材质免费鉴定、一年质保等方面。

“投入几千元的保费,换来300万元的销售增长”,这是一家家居电商卖家“刻凡家居”最近半年的销售体验。而极有家是阿

里巴巴旗下的家装电商平台,根据极有家的统计,今年6月,首批参与投保“极保障”的近千位卖家,现在的月均销售额较6月同比增长高达162%。

由于有了保险,店铺退货费用将由保险公司承担,这也是通常所说的退货费用补偿。当用户发生退换货行为时,卖家先行承担退货相关费用,用户确认退换货完成后,由保险公司进行理赔,赔付金额根据货品情况而定,20-800元不等,理赔过程基本可在24小时内完成。

此外,“极保障”的保障内容还包括:针对物流破损的赔付、免费材质鉴

定和一年质保,如用户在收货30天内,对所购的家居或建材的材质有异议,可申请材质鉴定,鉴定费用由保险公司承担,如果材质确实不符合卖家描述,卖家需要退一赔二。

蚂蚁金服保险事业群产品总监梁越平表示,购物送险这种模式最早源于退货运费险。“这款

保险诞生之初,也是买家自己投保的,后来,卖家发现,大量买家都在投保该险种,觉得这是一个增强买家购物欲望和信心的方式,同时,也能有效降低客服压力,于是出现大量卖家为买家投保退货运费险的情况。”

北京商报记者 崔启斌 陈婷婷

遗失声明

北京市枫依然赢综合商店不慎遗失烟草专卖零售许可证正本,许可证号:110105100546,特此声明。

2015年12月16日

遗失声明

开亚国际物流(上海)有限公司宁波分公司不慎遗失正本海运提单一份,提单号:NBOE1505951,船名船次:MAERSK ELBA V.1513,目的港:MEXICO CITY,声明作废。

2015年12月16日