

# 赴港买保险迎来政策冰封期

专家:防范汇率波动带来的损失风险

刷卡买港险、无限额换汇的“好日子”即将成为过去。近日,一些保险中介机构收到数家香港保险公司下发的通知称,自3月14日起,暂停内地人士以通联支付缴纳保费来购买香港保险,这意味着刷银联卡单笔交易5000美元支付保费的方式被叫停。

“我司刚接到人民银行和合作清算银行通知,跨境保险业务只允许受理人身意外险、医疗保险、交通运输险等险种,不包括人寿险、投资性返还分红类险种,并强调个人单笔支付金额不超过人民币3万元整。从3月12日起生效。并称从3月14日起,暂停内地人士以某网络支付方式缴纳保费来投保香港保险。有业内人士认为,此举主要是针对百万级以上保费的大单,特别是万能险产品。这势必冲击那些准备借此来转移资产甚至洗钱的内地人士。银联刷保费受限只是一方面,大额保单的财务审核也在逐步加码,照此下去,保险通道的窗口期即将过去。

某险企3月11日也接到通知:“自今年3月14日起,暂停内地人士以银联信用卡或银联户口以通联支付缴交保费。”另外,某香港保险经纪行也接到最新通知:“XX保险严禁中国籍客户于花旗银行缴交首期保费及行政费。”对此,一位香港保险经纪公司负责人对记者透露,内地人换美元需求强烈,加上境外资产配置需求,导致去年四季度内地新增保费按季飙升三成。“刷银联卡”成为绕过外汇管制途径、资本合法外流的重要渠道。目前,香港各家银行正在梳理政策,各大港险公司已开始研究新的支付手段来绕开限制。

此事源于春节前银联发出的最新指引,要求从2月4日起,银联卡实施交易额限制,通过银联卡购买香港保险,每次交易最高限额5000美元。当时,每日刷卡次数暂时未有上限。对此,银联国际官方回复称,“银联的境外业务严格按照监管部门对商户进行分类管理的要求来开展。保险一直属于境外限制类商户类别,持境

内银行卡均有单笔5000美元限额。近期经过对境外收单机构的调查,我们发现部分商户未使用对应行业类别的限制类商户类别码(MCC),因此要求机构对MCC的标识和使用进行规范,确保落实监管政策和业务规则的执行效果。其他支持个人旅游消费类支出的商户均不受影响”。对此,中国人民大学保险系博士生导师万鹏认为,该规定意在“堵截”以买保险方式转移资产的口子,诱因则是在美元升值的情况下堵截外汇流失。

事实上,该通知下发后,赴港投保消费者热情并未减少。据万鹏介绍,该通知对于刷卡金额以及支付渠道的限制其实影响并不大。针对刷卡限额的规定,不少保险公司有的控制了刷卡次数,有的则并没有设限。例如保诚就只允许同一张卡刷10次,友邦则不设刷卡次数限制。

万鹏分析称,假如大额保单保费在10万美元以上,意味着需要在终端机上刷卡数十甚至上百次,“客户肯定会知难而退的”,如此一来,客户将会更加考

虑在内地购买保险。但若仅仅是通过给客户制造刷卡麻烦,以期减少赴港购买保险产品,效果有多大尚且不论。性价比、保障范围、投资收益、佣金“四高”的香港保险,从产品本身来看,与内地相比的确有明显优势。比如在重疾保险方面,香港保险保障范围大于内地保险,包括部分原位癌、艾滋病等内地保的项目,很多产品还可以在重疾早期就支付部分保费,保费由于是根据香港全球最长的预期寿命计算,因此同样年龄保费低于内地。在涉及理财分红的产品上,虽然回报大约只有3%-5%,但香港保险均以正在走强的美元计算,与波动的人民币资产相比风险较低。

值得关注的是,近年来台湾人也热衷于购买香港保险,理财保险额度也有逐年增加趋势。万鹏介绍,与内地的不同之处在于,台湾的规章允许香港保险从业人员在台开展销售业务,也不需要投保人亲自赴港办理手续。

北京商报记者 许晨辉

· 资讯 ·

## 国寿财险微信在线宣传保险知识

为增强保险消费者的维权意识,中国人寿财险特地在微信公众号推出保险知识宣传活动,以增强保险消费者维权意识为目的,通过线上互动问答,起到积极的宣传教育作用。

做好保险消费者权益保护工作是保险业服务社会的重要体现,也是金融业健康发展的根基。通过线上问答活动,让消费者既能了解实用的车险知识,还可获得手机、流量、自拍杆、充电宝等奖品。国寿财险希望通过这种方式,进一步畅通保险公司与消费者之间的沟通渠道,提高消费者放心消费、安心消费的信心。同时,也为提升公司整体服务品质,营造良好保险消费环境贡献一份力量。

北京商报记者 许晨辉

## 华夏保险保护消费者权益打组合拳

对保险公司而言,客户利益及消费者保护是公司客户服务的重中之重。华夏保险在全国范围内开展“3·15消费者权益保护月”活动,打出四方组合拳,以实际行动维护保险消费者权益。

具体来看,一是进行风险排查与投诉处理;二是进行满意度回访和服务大厅的现场执勤;三是建立健全客户权益保护方面的相关制度;四是积极开展形式多样的宣传活动。据悉,华夏保险全国各地的分支机构负责人将与客户进行面对面的沟通,解答咨询并倾听客户心声。与此同时,华夏保险还将从柜面的服务环境、服务流程、服务礼仪、营业时间等各方面对服务进行全面改进。

北京商报记者 陈婷婷

## 太平人寿北分开展关爱女性活动

太平人寿北京分公司近日开展“关爱女性、关爱健康”系列活动,请男职工向所有女职工献花,并邀请著名体检机构齿科人员为员工免费进行身体成分检测。随后,中日友好医院的专家为广大女职工带来了一场“关爱女性、关爱健康”的精彩讲座。

近年来,太平人寿北分工会不断加强和完善组织建设,建立健全各项规章制度,目前,公司100%员工为工会会员。公司工会还建立职工代表大会制度,维护职工民主管理权利,有效提高广大员工对公司各项决策、目标的认同和支持。同时,工会进一步加强并完善“职工之家”建设,建立了员工食堂、图书室、母婴室等,还通过EAP培训、开展“最美太平人”劳动竞赛、慰问一线员工及生病、特困员工和兴趣小组活动、组织开展知识竞赛、羽毛球赛、插花及烘焙讲座、卡拉OK大赛、职工运动会等一系列活动。

北京商报记者 许晨辉

# 泰康人寿升级“互联网+”服务

顺应“互联网+”时代的浪潮,泰康依托柜面、手机、电话、网络等渠道打造了“空中+地面”线上线下一体化的O2O服务平台,着力提升服务品质,不断引入科技手段,提高服务效率。

通过“手机理赔”服务大大缩减了办理的时间和精力,方便了客户,受到客户的欢迎,客户可在自己的手机上进入“泰康官微”直接预约服务人员上门取件、自助提交理赔申请、手机资料拍照,这种独特理赔方式实现了全险种、全流程远程办理,理赔不再跑腿。截至2015年底,泰康人寿累计理赔人次超1296万、累计赔付金额达213亿元,现场理赔15分钟就能完成,小额理赔业务时效仅需1.31天,理赔满意率提升至98.2%。

同时,对于住院的客户泰康开展“康乃馨理赔探视服务”,客户报案后,泰康将派专人第一时间对客户进行探视,向客户送去温馨的慰问,并提供理赔咨询及慢病管理咨询。在客户出院结算医疗费时,泰康同步结算理赔款,客户仅需补足剩余的医疗费用即可,彻底颠覆了传统理赔“由客户先买单、保险公司后理赔”的模式,真正实现“免申请,零等待”。

除了分担经济负担外,减少患病风险、维护健康也是客户对保险产品的潜在需求。但在紧急关头,联系好的医院、找到好的专家,对于普通老百姓来说实在太难。为了解决客户的看病难问题,近年来,泰康推出的“重大疾病就医绿色通道服务”就为客户解决了就医难题,“重疾绿

通”不仅帮助客户找专家,还报销看病交通、住宿费用,目前该项服务已涵盖全国500余家签约医院,覆盖超500万客户。

数据显示,自2008年起的七年多时间里,泰康相继向客户推出的多款健康增值服务覆盖人群已超700万。其中,“电话私人医生”、“重疾绿通”及“健康体检”三项服务,帮助客户实现疾病的早预防、早发现、早治疗,变事后保险理赔为事先防范、事中干预。

泰康人寿相关负责人表示,泰康关注客户“从摇篮到天堂”持续一生的财富与健康需求。未来,泰康将紧密围绕客户需求,持续提升客户体验,营造诚信保险文化,切实保障消费者权益。

北京商报记者 陈婷婷

# 中国成友邦新业务第三大市场

中国保险市场被公认为处于黄金期,目前国内外保险巨头都在不断抢夺,扩大业务规模。近日,北京商报记者从友邦保险了解到,友邦中国业绩增长强劲,中国已成为友邦保险新业务价值贡献的第三大市场。

友邦保险年报显示,按固定汇率基准计算,新业务价值上升26%至21.98亿美元,年化新保费增长14%至39.91亿美元,新业务价值利润率扩大4.6个百分点至54%。友邦保险按香港保险公司条例基准计算的偿付能力充足率为428%,远高于监管要求。

正在因为各项业务发展表现强劲,友邦保险董事会建议增加末期股息,末期股息大幅提升50%至每股51港仙,全年股息总额为每股69.72港仙,增长39%。对此,友邦保险首席

执行官兼总裁杜嘉祺表示,“这直接反映了我们透过投放资本于回报率吸引的高质素新业务,并同时提升资本效率,从而缔造强劲盈利性增长策略的持续成功”。

在中国市场,友邦保险数据显示,新业务价值、税后营运溢利和年化新保费等领域增长显著,与2014年同期相比,分别提升了45%、28%和44%。友邦中国已成长为集团18个市场中新业务价值贡献第三大市场,这归因于友邦在个险渠道、产品策略及客户服务等各方面的全面变革转型。

中国目前的个人营销模式就是由友邦于1992年传入的。当这一渠道经营备受社会质疑时,友邦保险仍坚持高质量招募及持续提升营销员渠道产能的“卓越营销员”策略,2015年营销员渠道新招募人员同比

增加超过50%。同时,友邦中国持续深化与花旗银行的独家银保合作,致力于通过客户需求分析和与银行的深入培训合作提供更完善的产品选择及更优越的服务。

此外,在产品策略方面,友邦中国深耕细分市场,基于对高净值人群和少儿重大疾病市场的需求,深入洞察定制了一系列产品和服务,开拓了新的可持续增长点;而在客户服务方面,友邦中国全面启动“易计划”,通过推进文化和思维模式的转型,鼓励以客户需求为核心的创新。

友邦保险中国区首席执行官蔡强表示,相信在加快供给侧改革的利好推动下,中国保险业会进一步释放新的活力,继续深挖政策红利。

北京商报记者 许晨辉