

“藏起来”的免赔额条款

免赔额条款牵出理赔纠纷

对于保险消费者来说,免赔额并不陌生,它指的是保险公司免赔的额度,也就是免赔额范围之内,由被保险人自行承担损失。目前市面上常见的医疗险、意外险等产品,多数会有免赔额的设置。5月22日,上海高院公布的一则宝山区人民法院审理的案例,便提到了互联网投保带来的免赔额纠纷。

侯先生在某网络平台购买由某保险公司实际承保的“好医保·长期医疗”保险,被保险人为侯先生本人。保险期间,侯先生不幸患病住院治疗,并购买辅助医疗器械。然而,侯先生向保险公司理赔时却遭拒赔。保险公司认为,侯先生接受的治疗措施及购买的医疗器械不属于理赔范围;即便算是理赔范围,也应当扣除10000元的免赔额,侯先生和保险公司因此对簿公堂。

双方各执一词,被拒赔后的侯先生认为,针对10000元的免赔额,保险公司并没有尽到充分的提示说明义务。投保人在网络投保时,只有通过滚动页面才能看到关于免赔额的信息,而其在下单时并未注意到相应的免赔额条款,该条款不应对其生效。

被告保险公司则表示,其已经对免赔额条款尽到提示说明义务。保险公司在产品销售页面的产品特色板块对免赔额有明确的提示说明和举例说明;保险合同的相关条款对免赔额、免赔额的解释及免赔额的抵扣等作了约定。

最终,法院支持了消费者侯先生的请求,审理法院宝山区人民法院认为,免赔额条款虽然与免责条款不同,但是本质上属于免除保险公



司责任的条款,应该参考免责条款处理。此类条款,保险人必须对投保人尽到充分的提示说明义务,才对投保人生效。本案中,投保人只有通过滚动页面才能看到关于免赔额的信息,保险公司没有作出足以引起侯先生注意的提示并以书面或口头形式作出明确说明。宝山区人民法院依法判决支持了原告侯先生的理赔请求。

另设页面可行吗

值得一提的是,为了更好地保护保险消费者的切身利益,宝山区人民法院向被

告保险公司制发《司法建议书》,并建议其在互联网平台销售保险产品时,应在销售页面将免赔额条款作为单独页面展示,并设置由投保人或被保险人自主确认已阅读的标识。

对于单独设置页面的原因,宝山区人民法院认为,一些保险人在销售保险产品的过程中存在“重业绩轻合规”的心理,存在误导销售、阻碍告知等情形。尤其是通过互联网销售保险产品,由于保险人与投保人或者被保险人面对面交流减少,在一些注意事项的告知上常出现各种问题。而投保人或被保险人

在购买保险的时候,你是否注意到了“免赔额”,还是在需要理赔的时候才发现有免赔额而失望摇头?5月22日,上海高院公布的一则宝山区人民法院审理的案例,便提到了互联网投保带来的免赔额纠纷。

最终,法院支持了消费者的诉讼请求,还对保险公司提出了司法建议,建议保险公司在销售页面将免赔额条款作为单独页面展示。

那么,将免赔额条款进行单独展示可行性如何?适合全面推行吗?

在购买保险产品时,往往又难以在让人眼花缭乱的宣传页面和动辄几十页的保险合同

中找到“藏”在其中的免赔额条款。目前保险产品的销售页面将免赔额条款设计为单独页面了吗?北京商报记者随即进行实测发现,目前多数互联网保险平台并未让免赔额条款单独展示,一般会出现条款滚动页面或者是特别提示页面。消费者在投保过程中,阅读免赔额条款并不是强制要求。

免赔额条款背后,关系到每一位保险消费者的权益。“保险免赔额是指保险人根据保

险的条件作出赔付之前,被保险人先要自己承担的损失额度。如果出险,免赔额的高低会直接影响赔付金额,因此对保险消费者来说是重要条款,也是消费者投保的决策依据之一。”厚雪研究首席研究员于百程表示,如果保险平台在销售时,并未明确告知或隐瞒免赔额,甚至误导销售,则在合规上出现了问题,侵害了消费者的合法权益,在出险时,消费者由此会认为遭到损失,从而引发纠纷或诉讼。

那么,对于平台来说,是否有必要单独展示免赔额条款?于百程认为,对消费者来说,免赔额属于保险产品的关键条款之一,投保平台应该给予重点呈现和明确告知,比如单独展示、首页展示、字体加粗、留痕确认等,并且具有清晰的解释说明,以保障消费者的合法权益。

“保险公司目前还是认真履行了提示说明义务,但通过单独页面来更为突出提醒,法院提出的建议,是具有可行性的。”另有业内专家表示。

不过,除了需要考虑技术层面的可行性,也需要兼顾消费者的投保体验。某保险科技公司高管告诉北京商报记者,在投保过程中需要注意的环节有很多,如健康告知、等待期、续费方式、免责条款等,免赔额其实只是相对比较重要的一环。目前所有保险销售机构对于免赔额的提醒是合规的,都已经尽可能列明了。如果其他条款也有争议,全都需要单独设置页面,可能最后线上投保流程比线下还会繁琐。

北京商报记者 陈婷婷 李秀梅

港交所“双柜台模式”按下加速键

人民币可以直接交易港股了吗?5月19日,香港交易所宣布,拟于6月19日在香港证券市场推出“港币-人民币双柜台模式”及“双柜台庄家机制”。这意味着双柜台交易模式下,投资者既可以用港币交易,也可以用人民币交易。消息一出,引发市场广泛关注。

当前,“双柜台模式”正处于落地前的准备阶段。截至5月22日,已有快手、吉利汽车、中银香港等24家港股上市公司相继申请增设人民币柜台。

在香港交易所集团行政总裁欧冠升看来,新的双柜台模式不仅是香港资本市场发展的重要里程碑,为发行人和投资者提供更多选择,同时,还将巩固其作为世界领先的离岸人民币枢纽的地位,支持人民币的国际化进程。

人民币可直接买港股

所谓“双柜台模式”,是整个港币-人民币双柜台交易流程、庄家活动及结算模式的统称。双柜台模式下,合资格证券同时拥有港币和人民币两个交易柜台,投资者可以分别以港币和人民币两个币种进行买卖和结算。两个柜台下的证券属于同一类别证券,因此两个柜台的证券可以在不改变实益拥有权的情况下相互转换,并且设有双柜台庄家机制解决流动性及双柜台间价差问题。

其中,合资格双柜台证券是由港交所指定,拥有港币和人民币柜台,并符合双柜台庄家计划资格的证券。简单来说,同一只上市公司股票既可以用港币计价,也可以用人民币计价,整套交易流程、庄家活动以及结算模式即被称之为双柜台模式,其中实施办法需由监管机构批准。

据港交所披露的信息,港股双柜台模式将分阶段推行,目前拟于6月19日落地,港股市场参与者届时可开始应用双柜台进行交易,但内地投资者尚无法立即通过港股通参与双柜台模式,开通初期可能主要集中于香港本地或海外投资者尝试使用。

早在2021年,港股通人民币计价就已开始酝酿,双柜台模式去年底以来落地步伐加快。2021年10月,香港特别行政区2021年《施政报告》中就提出进一步扩大跨境人民币资金双向流通管道,把人民币柜台纳入股票市场交易互联互通机制下的“港股通”内。2022年12月13日,港交所发布了有关旗下证券市场将引入港币-人民币双柜台模式的通告;2023年3月15日,港交所宣布就其股份新增人民币柜台交易提交申请。

目前,已有快手、吉利汽车、中银香港等24

家港股上市公司相继申请增设人民币柜台。双柜台模式一次次按下加速键,在不断推动下两币交易互通已不再是畅想。

加速人民币国际化进程

双柜台模式的落地对于不管是投资人、上市公司还是香港市场都将大有裨益。中金研究显示,该模式及机制将有助于推动人民币计价证券在香港的交易及结算,有助于港交所为发行人和投资人提供更多交易选择、丰富其人民币产品生态圈、巩固香港作为全球最大离岸人民币中心的地位,虽短期对港股市场ADT增厚或有限,但长期影响深远。这是香港市场发展的又一重要里程碑,也是推动人民币国际化的重要一步。

短期而言,双柜台模式推出的最直接作用是可以降低内地投资者港股投资的汇兑敞口和因此产生的净值波动。中金研究显示,事先换汇、事后换汇两个环节加大了受港币汇率影响的损益,而如今投资者可以自由选用人民币或港币进行交易,避免了汇率变动产生的风险。

中期来看,双柜台模式有助于改善港股流动性和成交活跃度。光大银行金融市场部宏观研究员周茂华分析表示,双柜台交易模式便利了内地股票发行人和投资者参与香港市场;同时,有助于带动更多人民币资金流入香港市场,活跃市场交易,拓宽上市公司融资渠道,增强香港市场上市吸引力;对于增强香港市场竞争力和巩固香港市场作为全球金融中心地位有着重要战略意义。

自2014年底互联互通机制开通以来,南向资金持续流入港股市场,港股市场整体成交活跃度也在不断改善。在业内人士看来,双币计价有望吸引更多内地投资者参与港股通交易,尤

其是长期价值型投资者,吸引更多人民币资金沉淀,进而有望提升港股交易的活跃度和交易量。对申请人民币双柜台的企业而言,在提升交易便利性和灵活性的同时,更可能进一步提升公司股票的流动性。可以预见,随着申请人民币双柜台的企业增多,当双柜台的覆盖面扩大,机制变化的威力发挥出来,也将深度影响内地投资者的投资策略和资产配置,进而形成良性循环。

在长期维度,双柜台模式更是推动人民币国际化的重要一步。周茂华指出,香港离岸人民币投资品种不断丰富,人民币交易便利化,带动离岸人民币交易需求和交易量扩大,有助于推动离岸人民币市场发展,进而助推人民币国际化。

香港金融管理局总裁余伟文曾表示,“香港致力于发展多元化的离岸人民币资产,让人民币的持有方拥有更多投资选择,从而提升海外企业在跨境贸易中使用人民币的意愿,最新的举措就是引入港股‘港币-人民币双柜台庄家机制’”。香港作为国际金融中心、新经济公司的聚集地,其作为离岸人民币市场的优势不言而喻。双柜台模式以港股人民币计价为起点,促进人民币在港股交易中的使用,未来逐步扩大至更大股票和产品范围,更广投资者群体,都预示着人民币国际化迈上新的台阶。

相较于2011年推出的流动性较差的双币双股模式,此次的双柜台模式,从设计上来看上市公司的参与成本下降和参与意愿大幅提升,从推出背景来看港股通已成为港股市场重要的参与者,人民币国际化趋势加速,后续发展值得期待。不过,在周茂华看来,任何新机制对于市场主体都有个适应过程,交易活跃度将随着机制与市场的融合逐步提升。“人民币国际化的里程碑到来”这一说法的提出还为时尚早。

北京商报记者 岳品瑜 实习记者 董晗莹

4月支付机构备付金交存环比回升

北京商报讯(记者 廖蒙)连续两个月大幅走弱后,4月支付机构备付金交存余额有所回升。5月22日,北京商报记者注意到,央行官网近日公布了最新货币当局资产负债表。数据显示,截至2023年4月,非金融机构存款(备付金)规模为23142.88亿元,较2023年3月回升近391亿元。但相较于2023年1月数据27089.29亿元仍有较大差距。

北京商报记者根据央行披露的信息梳理发现,自2019年初支付机构备付金被要求100%集中交存以来,备付金交存规模整体呈现波动上升走势。2021年12月,备付金交存规模首次突破2万亿元关口。2022年期间,备付金交存规模仅有3月至5月的三个月间回落至2万亿元下方,最高规模则发生在2022年1月的25040.69亿元。

2023年以来,备付金交存规模走势呈现较大差距。而最高规模同样在2023年1月产生,备付金交存规模达到27089.29亿元,这也是自备付金交存之后出现的最高数据。随后2月相较于1月大幅回落超4022亿元,随后3月连续走低至22751.85亿元。连续两个月下降后,备付金交存规模在4月回升至23000亿元上方。

为什么备付金交存规模会在不同月份呈现这一差异化走势?博通咨询首席分析师王蓬博指出,备付金交存规模与支付机构的使用频率和交易规模正相关,整体还是呈现了季节性特征,2023年1月刚好是农历新年,支付机构交易量上涨后备付金交存规模产生了一定的增幅。

“2月、3月返工返岗,支付交易量回落带动备付金交存规模下降。但同期消费复苏,叠加各类刺激消费政策频出,备付金规模下降较为明显后企稳,保持在一个稳定的层面。”王蓬博补充道。

备付金交存规模走高背后是支付机构交易量在支撑,消费回暖刺激支付机构交易量这一情况,也得到了

支付行业从业人士王瑜(化名)的认可。王瑜告诉北京商报记者,近两年来其所在的支付机构也在努力拓宽支付场景和商户规模,以此推动交易量上升。尤其是节假日、小长假等消费旺季,更是各家支付机构紧密布局的黄金时刻。2023年一季度,线下消费市场全面复苏,支付交易量上涨在公司财务数据中也有体现。

不过,王瑜也在采访中提到,支付市场就像是一块“蛋糕”,总量是有限的。同等条件下的竞争中头部机构更具优势,中小机构需要持续寻找机会以提高自身的市场份额。

据北京商报记者了解,所谓备付金,通俗理解就是用户通过非现金支付方式在线上、线下购买商品或各项服务时支付的货款,期间由于到货、提现的时间差而存放在支付机构账上的资金。早在2017年1月,央行便对该部分资金作出了集中交存的规定,交存比例也逐步提高至100%。

备付金集中交存,是为了防范支付机构违规挪用、占用客户备付金,是对消费者与商户合法权益的共同保障。与此同时,备付金集中交存带来的支付机构收益模式的改变,也让支付行业格局产生了变化。在过往大量预付卡机构退出市场的原因中,有观点认为其中一部分原因来自于备付金利息收益的减少。从近几年的监管动作来看,仍有支付机构因为违反备付金管理规定遭到央行严厉处罚。

对于备付金交存规模的后续走势,王蓬博认为,头部知名支付机构是备付金交存规模的重要支撑,根据央行披露的数据不难发现,备付金增速是有所下降的。同时由于移动支付覆盖场景和使用人群频率不断提高、固化,备付金交存总量仍然能保持较高规模。后续要看移动支付长尾效应的持续时间,以及对支付场景的渗透程度,预计短期内仍然会保持现有的规模,但随着消费恢复到疫情前水平,或许增速将持续回落。