

权威发布

中国保监会 开展专项行动 治理人身保险乱象

中国保监会29日发布消息称,决定组织开展人身保险治理销售乱象打击非法经营专项行动,集中治理人身保险销售、渠道、产品、非法经营等各类市场乱象问题。

据了解,专项行动重点整治四大问题:一是销售乱象问题。重点整治保险机构及销售人员进行销售、存单变保单等问题,以及销售人员通过微信、朋友圈等制造传播虚假信息进行销售误导,通过歪曲监管政策、炒作产品停售等方式进行产品促销等违法违规行为。

二是渠道乱象问题。重点整治保险中介机构特别是银邮代理机构及其工作人员误导保险消费者,以及在客户投诉、退保等事件发生时消极处理等问题。严厉打击保险公司对保险代理人“恶意挖角”,通过虚列费用套取资金向中介渠道支付手续费等违法违规问题。三是产品乱象问题。重点整治保险公司“长险短做”,通过保单贷款、部分领取、减少保额等方式变相改变保险期间、变相提高或降低产品现金价值、变相突破监管规定等违法违规问题。四是非法经营问题。重点整治不具有合法资格的第三方网络平台等组织和机构非法经营保险业务,以及保险中介机构、保险销售从业人员销售未经相关金融监管部门审批的非保险金融产品等违法违规问题。

保监会有关部门负责人表示,将综合采取自查自纠、监管抽查、日常监管、社会监督等手段措施,严厉打击违法违规行为,坚决清除风险隐患,规范人身保险市场秩序。

浙江 十大领域全面推进 安全生产责任保险

浙江省安监局、建设厅等七部门近日发出通知,在矿山等十大领域全面推进安全生产责任保险。

根据《关于在高危行业全面推进安全生产责任保险的通知》规定,浙江省在矿山、危险化学品生产、储存、带储经营以及使用危险化学品构成重大危险源、烟花爆竹生产、经营、金属冶炼、民用爆炸物品生产、经营、班车客运、包车客运、危险货物运输、交通运输船舶、建筑施工、海洋渔业等行业领域,全面推进安全生产责任保险。

其中,矿山、危险化学品、烟花爆竹、交通运输、建筑施工、民用爆炸物品、金属冶炼、渔业生产等八类行业生产经营活动到2018年底力争投保安全生产责任保险实现全覆盖。

通知指出,实行差别化浮动费率机制。支持承保机构将企业安全生产标准化、信用等级记录等作为费率调整因子,并根据企业上一年度安全生产状况或安全生产信用等级、保险赔付情况,每年浮动调整1次,倒逼企业重视安全生产、提升安全生产水平。

河南 鼓励商业保险机构 投资养老服务业

为加快形成多元化养老格局,河南省政府日前出台新政,鼓励商业保险机构拓宽养老服务领域,引导保险资金投资养老服务业,力争2020年在全省基本建立商业养老保险体系。

针对当前养老保险产品单一、难以满足需求的情况,河南省《关于加快发展商业养老保险的实施意见》提出,符合条件的保险机构可开展老年人住房反向抵押养老保险试点,丰富老年人养老方式。尤其是要围绕独生子女家庭、无子女家庭、空巢家庭等特殊群体探索发展各类综合养老保障计划。2018年河南还将在全省范围内全面实施计划生育特殊家庭住院护理保险制度。

由于保险资金具有体量大、投资期限长、融资成本低的优势,河南要求各地积极引导保险资金以投资新建、参股、并购、租赁、托管等方式,兴办养老社区和各类养老健康服务设施、机构,促进医养融合发展。商业保险机构在投资开办的养老机构内设置医院、门诊、康复中心等医疗机构,可按规定纳入城乡基本医疗保险定点范围。

(以上均据新华社)

2017年25家保险中介获批

互联网巨头加入,或撬动保险中介变革

□记者 任国省

2017年,资本大量涌入保险中介行业。不但有中车集团、北汽集团等国有企业继续布局,也有腾讯、阿里等互联网大佬身影,保险中介市场格局在变化。

日前,在2017中国保险中介发展论坛上,中国保监会中介监管部副巡视员施强给出一组数据:2017年共核准25家保险中介机构的经营业务许可,其中全国性保险专业代理机构10家,保险经纪机构15家。有数据显示,2011年到2017年,保险中介渠道贡献保费从1.2万亿上升到2.6万亿。专家预测,2018年,在保险中介市场上,寿险保费规模将保持50%以上增速,新单规模突破150亿元。

保险公司竞争最激烈的就是渠道,渠道就是中介。某大型保险公司中层表示,在互联网大佬争相布局保险中介行业的同时,或将撬动保险中介变革。

互联网巨头进军保险中介

今年保险代理行业最受关注的,当属腾讯控股进军其中。由腾讯控股持股57.8%的微民保险代理有限公司(下称“微

民保险代理”)获批经营保险代理业务。微民保险代理经营业务包括代理销售保险产品、代理收取保险费、代理相关保险业务的损失勘查和理赔等。公开资料显示,其注册资本2亿元。此外,保监会还批复同意杭州保进保险代理有限公司经营保险代理业务。保进保险代理注册资本5000万元,公司唯一股东为阿里旗下的蚂蚁金服。资本对于保险中介牌照的偏好各有不同。以BAT来看,除了百度选择的是保险经纪牌照以外,阿里以及腾讯均选择了保险代理牌照。

保险中介包括保险专业中介机构(是指经营区域不限于注册地所在省、自治区、直辖市的保险专业代理公司、保险经纪公司和保险公估机构)和保险兼业代理机构(如银行)。2017年,保险牌照的批复比2016年少了很多,短期内很难再有批筹,拿不到保险牌照的资本转而盯上了保险中介牌照。由于监管新规提升了保险业准入门槛,保险监管政策转向使得传统寿险、产险牌照获取难度大幅提升。另一方面,保险监管一再强调回归保障。在此背景下,银保渠道无法持续,中小险企自建渠道成本较高,保险中介自然越来越

重要。

业内人士表示,互联网巨头们拥有巨大的流量,申请中介牌照即可作为流量中介,只负责销售,并不承保风险,这注定了巨头们会更倾向于选择保险中介牌照。同时,申请保险中介牌照让流量变现更合规。而且,全国服务的保险中介牌照,可以代理多家品牌,提供全品类的保险服务,还有中立的身份,且设立门槛较低,对比保险公司的设立门槛来说,这是相比单一保险公司而言性价比更高的参与方式。

互联网助力保险中介行业提升

在互联网巨头涌入保险中介增添了市场活力的同时,亦有业内人士表达了对于传统保险中介市场的担忧,互联网保险销售平台格局或将重新洗牌。但更多的共识是,随着新的经营者的加入,保险中介市场迎来新鲜血液,有望进一步扩大行业规模。多位业内人士表示,互联网技术进步不会动摇保险中介的重要地位,相反,专业保险中介机构正积极投入互联网创新,甚至有些走在保险公司的前面。互联网匹配的仍然是碎片化、短期化、场景化的市场,复杂的保险产品和需求仍然需要

□记者 李 晓

随着互联网的发展,人们的生活习惯悄然改变,同时也催生了许多不同的生活场景,场景保险应运而生。场景保险是将保险产品融入到消费者的生活场景之中,如嵌入在电商交易、支付账户、在线旅游等具体场景之中的保险,最具代表性的就是退运险和支付宝账户安全险。目前,互联网保险场景化创新正在蔓延。以众安保险为例,公司将人们日常生活中的吃喝玩乐、衣食住行等各方面的风险按场景进行细分,并利用大数据等技术深挖不同领域的细分化场景需求,从而研发能满足用户场景化需求的保险产品。

精准定位,满足用户场景需求

针对驾考改革以及学车过程中的事故风险,互联网产品经理看到的是用户需求,推出的保险产品除了学车意外伤害保险之外,还为驾考考生提供补考费用补偿、重学费用报销等多种保障。

当航班延误发生时,与过去需要向保险公司单独申请、航空公司开证明等繁琐的理赔流程相比,互联网保险推出的航班延误险通过技术手段做到自动赔付。乘客

可能刚出机舱门,理赔款就会自动到账。

当捕捉到电商场景下的退货运费保障需求后,互联网保险推出了退运险。当捕捉到电商场景下的退货需求后,推出了任性退,当捕捉到健身场景下的健康需求后,推出了步步保等。

我们不妨再来想象这样一个场景:大雨滂沱,当我们驾车行驶在通往机场的路上,保险平台利用导航合作信息平台即时向我们推送路上行车风险管理服务,包括降雨量、低洼处水位、前路通行情况、交通事故信息,保险公司还利用航空公司等合作信息获取航班信息,当我们抵达机场后,就会收到推送的相应的保险产品,如航班延误险、当天即时生效的航意险、行程中的短险险、出国期间的医疗险等。

不难看出,以上任何一款互联网保险产品的诞生,均为建立在用户场景化需求基础上,为消费者提供物美价廉、操作简便的保险产品,深入场景的差异化产品让更多用

户获得了权益保障。互联网保险正在不断完善自己的场景化思维模式,并持续投放海量、高频、碎片化的产品,以实现多领域全方位的互联网生态布局。

直击痛点,倒逼传统险企加入

互联网不仅改变了我们的生活,还改变了众多行业的发展轨迹。由于互联网保险有着电商化、场景化、定额赔等特点,能较大幅度地实现降低保费,并倒逼传统险企加入。

从长远看,这种互联网保险的销售方式会极大改变保险行业现状。对外经济贸易大学保险学院教授王军认为,一是互联网使得风险管理场景化,互联网可以及时知晓被保险人的风险状态,这种功能有助于提升保险的风险管控能力。二是网络营销尤其是社交网络营销,将影响保险销售方式。在社交网络中,人与人之间的信任度比较高,也比较紧密,保险产品推销会更顺畅,社交

场景化思维促进互联网保险创新

网络营销可以降低传统保险营销的成本和价格,并慢慢渗透进保险营销中。

也有诟病,存在问题不容忽视

目前,由于场景化互联网保险尚处于萌芽阶段,我们在享受到其带给我们便利的同时,也不要忽视其存在的问题:一是过度依赖某些产品或平台;二是多场景下参与各方衔接的问题,保险的复杂性导致场景化的互联网保险经常难以获得多个参与方的有力支撑;三是存在如雾霾险、赏月险等噱头性的、失败的场景化创新,可能会引发更严苛监管政策的出台;四是市场产品同质化严重;五是尽管营销渠道的场景化得到重视,但产品和服务的场景化的意义和价值还没有得到足够的认识。

观点

公布37份监管函,超20项监管新政出台

2017年成保险最严监管年

□记者 任国省

2017年切实感受到了来自监管的压力,尤其是在公司治理、股权结构、合规等方面,保监会不仅对《保险公司股权管理办法》两次征求意见,其下发的37份监管函中就有10余份涉及保险公司的股东或与股东之间的关联交易,现在公司是极力低调。一位不愿具名的保险公司管理层人士说,2017年,对于保险业来说,是不同寻常的一年,也被称为是保险业的最严监管年。

数据显示,截至2017年12月28日,年内保监会已公布37份监管函,超过2016年全年16份一倍多。除了监管函,保监会的行政处罚更是“直击要害”。据不完全统计,2017年度保监会开出了47张罚单,各地保监局出具了860张罚单,总计907张罚单,罚没金额超过1亿元。而2016年,保监系统累计罚款约为7836万元。值得注意的是,2017年上半年保监会开展了首次覆盖全行业的公司治理现

场评估,对部分问题突出的公司,于2017年10月份陆续分三批下发监管函。

可以看出,在整治市场乱象方面,保监会2017年可谓重拳出击。

37份监管函,超之前三年总和

2017年以来,保监会已累计发出37份监管函,主要针对公司治理、关联交易、电销网销方面。在2014-2016年,保监会下发的监管函数量分别为13份、5份和16份。在保险姓保、监管姓监的基调之下,保监会2017年开出的监管函已经超过之前三年的总和。30余家险企中,10余家险企因关联交易不合规或对关联交易的管理不合规,8家险企因产品问题,6家险企因电销网销业务违规。

因公司治理问题被下达监管函的公司全部都有关联交易管理不善的问题,包括关联方档案不完整、重大关联交易未识别报告、部分关联方信息缺失等。

值得一提的是,2017年保监会及各地保监局开出的罚单量也创下历年最高

纪录。据不完全统计,保监会开出了47张罚单,各地保监局出具了860张罚单,总计907张罚单,罚没金额超过1亿元。对比来看,2016年保监系统累计罚款为7836万元。处罚原因多为编制提供虚假资料、虚列费用、违规运用保险资金,未经批准设立分支机构、聘任不具有任职资格的高管人员、未能按时上报审计报告,利用职务便利为其他机构和个人谋取不正当利益等。

2017年,从监管罚单来看,无论是罚单数量、罚单金额还是惩罚力度,都大大超出以往。保监会集中火力对个别浑水摸鱼、火中取栗且不收敛、不收手的机构,依法依规采取顶格处罚,给整个行业定了一个基调。严监管工作背后,是意在推动保险业回归保障的初心,纠偏厘清了行业定位和发展方向。

保险业回归本源,最严监管将延续

一系列数据显示,在监管高压态势

下,保险业自身依然保持平稳发展,更重要的是,行业回归本源、转型升级取得阶段性成效。根据保监会公布的数据,截至2017年三季度末,我国保险业总资产达到165824.32亿元,较年初增长9.69%;净资产18595.59亿元,较年初增长7.86%。其中,人身险长期保障型产品占比持续上升,曾经站在舆论中心的万能险占比逐步下降,保险业风险抵御能力稳步提升。

保险业回归本源,需要有制度保障。2017年,保监会出台的监管新政超过20项,在法人治理监管、保险资金投资、产品管理、偿付能力监管、中介业务监管、消费者权益保护、新型业务监管、完善监管基础设施等方面逐步弥补监管短板。4月、5月,保监会接连发布1+4系列文件,针对保险市场主体在偿付能力、产品开发、业务经营、资金运用等方面存在的乱象问题,部署保险机构开展了偿付能力数据真实性自查、车险市场专项整治、自查产品销售宣传、保险资金运用风险排查等8项自查工作。紧接着,保监会又发布了震动保险市场、被业内称为134号文件的《关于规范人身保险公司产品开发设计行为的通知》。

近期,保监会相关人士公开表示,2018年料将继续维持严监管导向,并将予以制度化,坚决打击违法违规行为,大力治理保险市场乱象,切实防范和稳妥处置市场风险,深化保险监管和市场改革。

中国人寿42名销售人员获评保险服务明星

保险业就是服务业,做好服务是立业强业之本。为了全面贯彻保险行业立信用、担风险、重服务、合规范的价值理念,倡导职业风尚,增强服务意识,弘扬职业精神,引领全行业诚实守信,提升客户服务水平,树立保险业良好形象,省保险协会开展了2017年度河北省人身保险服务明星评选活动,共评出优秀保险服务明星176名,其中中国人寿有42名优秀销售人员入选。2017年11月10日,河北省保险协会组织了隆重的颁奖仪式,对获奖的服务明星进行了表彰,中国人寿河北分公司副总经理赵惠福在大会上发表了热情洋溢的讲话,中国人寿石家庄正定支公司区域总监刘树军代表全体受表彰的保险服务明星做了《用诚信服务建设美好生活》的典型发言。

保险是爱心事业,就像一把伞,当风雨来临时为客户遮风挡雨,就像一扇门,为人生保障财富安全。保险也是服务的事业,服务好客户,让客户满意,是保险人的责任。中国人寿作为《财富》世界500强和世界品牌500强企业,国内最大的国有控股专业保险公司,在决胜全面建成小康社会新的历史方位中,始终将服务民生、服务发展、满足人民美好生活需要为己任,坚持“保险姓保”初心,积极承担企业责任和社会责任,充分发挥自身优势,努力增强服务能力。

服务既是公司对于客户的庄严承诺,更是公司履行社会责任的需要,持续健康发展的需要。服务好每一个客户,就是服务千家万户,完美极致的服务是保险人追求的最高目标。在中国人寿,有这

样一批人,多少年来,他们坚守着“诚实守信”客户至上的服务理念,风里来雨里去,舍小家为大家,把保障送到了千家万户。他们怀着一颗爱心,急客户

所急,想客户所想,危难之中送上自己的一泓暖流,让客户感受到寒冬中的温暖。他们是千千万万中国人寿销售人员的代表

获奖名单

承德分公司 刘桂芳 王亚南 郝丽红
秦皇岛分公司 张文慧 齐惠玲 王美芝
邢台分公司 李广建 马荣欣 于立静
河北省电销中心 邢旭舟 王云洁
保定分公司 吕冰 韩敬宇 赵文超
赵苹 胡海涛
石家庄分公司 张珍丽 刘树军
樊金珍 刘钢妹 田秀霞

沧州分公司 郑文红 李风云
王金平 杨晓燕
邯郸分公司 王月芳 李会娟
王丽霞 冯用珍
衡水分公司 张秀坤 杨红娟 李杰臣
唐山分公司 赵俊静 肖海丰
陈志英 李小花
廊坊分公司 吕启彪 于长娴 王宝红
张家口分公司 刘春慧 钱玉梅 张春伟

迁址公告

机构名称:英大泰和人寿保险股份有限公司邢台中心支公司沙河支公司
许可证流水号:0189191
机构住所:河北省沙河市迎新街西段路北、华沙大酒店东侧
机构编码:000121130582
发证日期:2018年1月4日
发证机关:中国保险监督管理委员会河北监管局
业务范围:人寿保险、健康保险、意外伤害保险等各类人身保险业务,以及经中国保监会批准的其他业务。