

保险资讯

我省举办农业保险保费补贴资金绩效评价会议

本报讯(刘杰)近日,省财政厅组织召开农业保险保费补贴资金绩效评价工作会议...

会上,省保险行业协会常务副会长于晶建议:一是统一我省各市区县农作物种植面积统计数据来源...

支付宝涉足医疗保险

本报讯(记者任国省)最近媒体都在报道支付宝将涉足医疗保险业务,而近期有部分支付宝用户在平台上发现新推出的医保产品...

据悉,支付宝的医疗保险产品名为好医保长期医疗,其实这只是一个花名,这款产品真正的名字是健康金福悠享个人医疗保险(2018款)...

与市场的同类医保产品相比较,好医保在保费上更有优势,而且投保年龄限制较小,即使60岁也能投保...

对于消费者而言,好医保的低门槛和保障足都是较大的吸引力,消费者不会面临产品下架失去保障的风险...

政策性出口信用保险

助推我省外贸进出口较快增长

本报讯(韩立飞)今年以来,政策性出口信用保险继续积极发挥外贸稳增长、帮助企业稳健走出去重要作用...

同时,中国信保河北分公司积极发挥便利融资功能,帮助我省出口企业解决融资需求14.1亿元...

产品开发指引和管理暂行办法相继出台

税延养老保险产品落地指日可待

□记者 任国省

只闻楼梯响,不见人下来。说好的5月1日起启动试点,个人税收递延型商业养老保险(下称“税延养老险”)产品却集体爽约...

近日,记者向多家参与试点的保险公司求证获悉,各项准备工作正在紧张进行中,已经有十几家公司通过了相关系统的测试和验收...

10年的准备期

4月12日,财政部、税务总局、人社部、银保监会、证监会联合发布《关于开展个人税收递延型商业养老保险试点的通知》...

事实上,从2007年天津滨海新区被列为个人税延型养老试点地区开始,我国为该险种的正式面世准备了约10年...



银保监会、财政部、人社部、国家税务总局5月7日联合发布《个人税收递延型商业养老保险产品开发指引》...

新华社发

个人税收递延型商业养老险试点涉及的相关政策和技术问题,已基本形成政策建议。当年7月份,国务院印发的《关于加快发展商业养老保险的若干意见》明确指出...

实操细则落地不易

对于保险业而言,推广税延型养老险拓宽了保险公司的业务范围,能够带动保费增长,并带来可观的长期资金增量...

后在较短时间内落地实施。但时至今日,税延养老险产品并未如期而至。

跟税务部门对接还需进一步完善,相关的流程比较复杂,更重要的是,如何在税收和百姓优惠之间找到一个平衡点也并非易事...

税延养老险和税优健康险存在相似的问题。上述管理层人士表示,税延型养老险方向确定无疑,但实操细则落地不易...

观点

政策引导和税优力度是税延养老险发展关键

□任国省

有关测算显示,到2050年前后,我国65岁及以上人口将最多达到4.2亿,占总人口的34%。我国人口老龄化的程度不断加深,对养老保障的需求不断提升...

目前,我国达到个人所得税起征点的纳税人约2800万人,其中年收入12万元以

上的自行申报纳税人约550万人,即我国年收入12万元以上的占个人纳税人总数不足20%...

显然,政策引导和税优力度将会成为未来发展的关键。如果税收优惠力度不足,商业养老保险相对于传统的各类投资渠道优势将不会明显...

撬动市场需求。随着越来越多的消费者了解金融和保险知识,消费者群体的消费选择将更为理性...

由此看来,税延型养老险落地能否带来期待中的效果,成功激发市场潜力,还有待各方努力。

有限告知和无限告知有何不同

就案说保险

□记者 任国省

专家支持:王海英,合众人寿保险股份有限公司河北分公司培训部经理

近日,一位内地客户曾在香港某保险公司为子女投保一款重疾险,在子女被确诊为白血病后,向这家香港保险公司理赔时遭拒...

该事件让香港保险理赔又一次被放在聚光灯下,香港保险最大诚信原则的如实告知问题更是引人关注。

对此,合众人寿保险股份有限公司河北分公司培训部经理王海英介绍,香港保险的健康告知原则是无限告知,客户在投保时需要将投保前的所有的、有过记录的住院、手术、门诊及体检当中检查出来的非正常指标...

据了解,在健康告知方面,内地保险公司较有优势,因为内地保险大都是有限告知。有限告知的意思是,客户只需要回答保险公司提出的问题...

过肿瘤,有没有患过高血压等等,而不需要就保险公司没有提出的问题作出回答。王海英说,有限告知在对于客户的保护上来讲,是优于无限告知的...

有有限告知和无限告知看起来很简单,但是在理赔时存在明显差别。基于有限告知,保险公司如果没有问到,客户可以不回答,理赔的时候,如果客户是因为没有问到的患病情况理赔,即使在投保的时候客户有隐瞒...

信为由拒赔。

王海英提醒,保险公司的理赔依据,只能是合同中的条款,满足理赔条件的,给予赔偿;不满足理赔条件的,取消保单,退回所交之保费。无论是香港还是内地,保险公司在理赔时,都是严格按照保险合同条款进行理赔...

保险观察

营销员突破800万人 险企增员不能唯量是从

□记者 任国省

近日,险企的招聘信息又充斥于各大朋友圈和网络。隔几个月就要招兵买马,对险企来说已是常态。

最新数据显示,我国保险营销员数量已突破800万人,营销员数量增长态势迅猛。对于寿险业而言,300万营销大军的说法曾持续多年,不过自2015年后,营销大军便以每年百万级的数量增加...

按照2017年年末中国内地13.9亿人计算,抛开此前已经大批流失的保险营销员,保守估算,约每170人中,有1人是保险的。而此前有媒体统计,算上已流失的营销员,国内约有近5000万人做过或正在做保险营销员。

随着保险营销准入门槛放开,不少寿险公司制定各类增员基本法,开始疯狂拉人头、扩队伍。个别公司甚至夸大待遇招聘营销员。业内对营销员的入职门槛并没有统一标准...

保险公司的基本模式就是通过不停招募新的销售员,让销售员通过自己的人脉关系向亲戚朋友推销,然后再人拉人去发

展新一批的销售。同时,管理数量庞大的代理人,每家保险公司还会有一些法则,比如佣金分配比率等。所以业务员们在开发完身边资源之后,还可以通过拉新来获得他今后销售的提成...

只有销售难度低的东西,才可以大量推广,用人海战术来卖。但保险产品不同于一般的银行理财产品,多数险种的条款颇为复杂,需要多方面的知识结构...

美国等保险业发达国家,也经历过人海战术的发展过程,但如今更多是高素质的营销员在销售保险。高素质的营销员决定着行业的未来,该观点在业内得到越来越多的认可。

事实上,受居民收入等因素影响,在一定时期内,国内的保险密度与保险深度很难出现大幅增长。但营销员如果出现大幅增长,势必造成保险营销员之间更为激烈的竞争和更低的收入水平...

导读

■资讯(第十四版)

石家庄出台方案加快发展商业养老保险

退旧保新:看似尽责 实为陷阱

《保险生活》由河北日报与河北省保险行业协会共同主办 热线电话:0311-67563273 QQ交流群:413017592