



守护美好
从一份保障开始

如何防范存款变保险

专家提醒

□李 晓 韩 冰

有媒体报道,消费者到银行存款,被销售人员诱导购买了保险产品,导致该消费者的合法权益受到侵害。究竟银保产品和银行理财产品有什么区别呢?

一位保险公司银保部负责人告诉笔者,银保产品不是银行理财产品,不是银行存款,而是兼顾投资与保障功能的保险储蓄产品。目前除了主要有寿险产品外,还有产险公司出售的非预定收益型投资保险产品。银保产品和普通保险产品的最大区别在于销售渠道不同,银行作为一家兼业代理机构负责代理销售保险,其他售后服务、理赔事项等服务一般都由保险公司提供。因此,客户在银行选理财产品时一定要问清楚产品性质,确保自己买的到底是银行、保险、基金哪一类公司推出的产品,以免造成产品责任模糊不清的问题。

据了解,个别金融机构、保险销售人员在宣传销售保险产品时,打着储蓄存款、银行理财、基金等其他金融产品的幌子,没有如实向消费者说明自己推荐的产品其实是保险产品;其次,夸大宣传保险

公司的股东情况、经营状况以及过往经营成果,或对保险产品的不确定利益承诺保证收益等,没有如实向保险消费者说明人身保险新型产品等保单利益的不确定性;最后,没有如实向保险消费者说明与保险合同相关的重要信息,比如隐瞒保险产品的除外责任,提前退保可能产生的损失,费用扣除情况,犹豫期的起算时间、期间以及享有的权利等。

针对银保产品销售误导行为,中国银行保险监督管理委员会提示保险消费者在购买银保产品时,注意以下方面,防范销售误导风险:

一、确认销售资质。根据相关规定,商业银行销售人员应遵循相关监管要求并具有代销业务相应资格,销售人员相关信息及其销售资格应当在专区内进行公示,除本行工作人员外,禁止其他人员在营业场所开展营销活动。建议保险消费者根据专区内公示信息,判断销售人员是否为银行工作人员及其是否具备代销保险业务相应资格。若销售人员不符合上述条件,保险消费者应拒绝购买,并可根据公示的咨询举报电话进行举报。

二、了解产品信息。根据相关规定,商业银行应当向客户提供并提示其阅读相关销售文件,以请客户抄写风险提示等方式充分揭示代销产品的风险,销售文件

应当由客户逐一签字确认。在此,提醒消费者一定要注意亲自抄写风险提示语句。建议保险消费者理性对待销售推荐行为,在抄写风险提示及签字确认前仔细阅读产品销售文件,充分了解产品类型及期限、所属机构、保障责任、风险情况、缴费情况等关键信息,认真评估产品是否符合自身需求及风险承受能力,切勿盲目签字确认。在销售过程中如遇到强制搭售、劝诱诱导或虚假夸大等不当推荐行为,保险消费者应保持警惕,并有权拒绝购买或进行投诉举报。

三、积极配合双录。根据相关规定,除电话销售业务和互联网保险业务之外,商业银行销售保险期间超过一年的人身保险产品,应在取得消费者同意后,对销售过程关键环节以现场同步录音录像方式予以记录。双录不仅是对保险销售从业人员的监督,督促其依法依规履行销售过程中的合同内容说明、免责条款提示等义务,也有助于固化销售过程关键环节,以便产生纠纷后查明事实。建议保险消费者积极配合双录,维护自身合法权益。

四、认真对待回访。根据相关规定,保险消费者购买合同期间超过一年的人身保险产品,保险公司应对投保人进行回访。回访内容一般包括确认投保人是

否购买了保险产品,是否在投保单上亲笔签名,是否知悉保险责任、责任免除和保险期间,是否知悉退保可能产生的损失,是否知悉犹豫期的起算时间、期间以及享有的权利等。建议保险消费者根据实际情况回答回访问题,如不了解保险条款相关内容等,要及时向保险公司咨询,切勿盲目回答,清楚明白知道等。

五、重视犹豫期权益。根据相关规定,商业银行代理销售的保险产品保险期间超过一年的,应在保险合同中约定15个自然日的犹豫期,犹豫期自投保人收到保险单并书面签收之日起计算。投保人在犹豫期内可以无条件解除保险合同,保险公司扣除不超过10元的成本费以外,退还全部保费。建议保险消费者在犹豫期内认真考虑所购买保险产品的险种、期间、保险责任等是否符合自身需求,如对所购买保险产品不满意的,应在犹豫期内退保,避免产生损失。

如果超过犹豫期,无论是单独退保还是退保后再投保,都极有可能遭受一些损失。因此,在选购保险产品前,一定要多做功课,根据自己的保障需求、经济条件等理性选择适合自己的产品,而在投保完成后,就不要随便被高收益、优惠活动或者其他人员的劝说而产生不理智的退保行为。

购买人身险 应如实告知健康状况

本报讯(记者任国省)近日,中国银行保险监督管理委员会发布风险提示,在购买人身保险产品时,保险消费者应如实告知健康状况,不轻信销售误导,避免在发生保险事故后出现理赔纠纷,以维护自身合法权益。

据介绍,在销售过程中,保险消费者可能会遇到个别保险销售人员以如实告知健康状况将面临增加保费、拒绝承保等为由,诱导保险消费者隐瞒真实健康状况投保。在这种情况下,如发生保险事故,易产生理赔纠纷,保险消费者可能得不到保险赔偿或给付,使得自身权益受到损害。

如实告知是保险消费者的法定义务。《保险法》规定,订立保险合同,保险人(指与投保人订立保险合同,并按照合同约定承担赔偿责任或者给付保险金责任的保险公司)就保险标的或者被保险人的有关情况提出询问的,投保人应当如实告知。投保人故意或者因重大过失未履行如实告知义务,足以影响保险人决定是否同意承保或者提高保险费率的,保险人按照合同约定有权解除合同。保险消费者履行如实告知义务,既遵循了相关法律规定,也能够避免因未如实告知出现理赔纠纷。

保险机构主要采用书面方式询问被保险人健康状况。保险消费者需要客观地填写健康状况问卷等,如确因时间久远等记不清某些健康情况,请您及时查询就诊记录、诊断报告等相关诊疗资料,避免因健康状况告知不准确影响保险合同效力。

新华保险石家庄中支 开展7·8保险 健步走公益活动

本报讯(刘颖)守护美好,从一份保障开始。我们为保险代言,用自己的行动,向公众宣传保险!日前,新华保险石家庄中支市区营业区近200名内外勤员工统一着装,统一行动,统一口号,开展了7·8保险宣传暨保险扶贫健步走公益活动。

今年7月8日是第六个全国保险公众宣传日,为做好本次宣传活动,新华保险石家庄中支围绕“守护美好,从一份保障开始”这一宣传主题,因地制宜开展2018年全国保险公众宣传日系列宣传活动。

本次健步走活动从该中支职场安侨商务出发,途经学校、生活区、公园、早市、商店等场所,到民众聚集地,向民众宣传保险,向民众普及保险知识,向民众宣传新华保险,使社会公众了解更多的保险知识,增强了保险意识。

富德生命人寿河北分公司

捐资助教 助力保险扶贫

本报讯(梁彩兴)6月13日,富德生命人寿河北分公司2018年小海豚计划之“守护小海豚”公益活动拉开帷幕。本次活动首站来到国家级贫困村,张家口市桥东区大仓盖镇双庙村。这是继去年“天使小海豚”之后,志愿小组再次走入张家口,继续

用爱助力保险扶贫。捐赠现场,富德生命人寿河北分公司为双庙小学132位学生送去总保额为290.4万元的意外保险保障,并向学生赠送了小海豚毛毯、小海豚公仔、小海豚帆布袋及心愿卡在内的“小海豚温暖包”。



张立辉总经理代表公司向张家口学校赠送意外保险。



新生活·心体验

第十八届客户服务节
NEW LIFE EXPERIENCE FROM HEART

- 一 聚焦「医养康宁」三大场地多场景体验式活动
泰康新生活广场、拜博口腔门店、高端客户专属活动
- 二 手机服务小程序上线
两大互联网专属服务
泰康服务·保单管家、一键签收、保险文件夹、泰福利·齿科活动、福利专区
- 三 司庆感恩季 健康大升级
重疾保额低于20万客户、加倍重疾送健康
- 四 提升「客户体验」
温馨提醒服务
重疾先赔、高客现场理赔
- 五 全员服务队伍转型
提升服务品质
「新梦想 新风采」客户服务大赛



全国24小时客服热线 95522
高端客户专线 4008895522
www.taikanglife.com