

保险观察

银行保险无缝对接 推出刷卡赠险服务

本报讯(记者李晓)保险公司与银行的合作除了代理业务之外,逐渐寻求共同开发研制业务项目,将保险服务嵌入信用卡消费当中也是一种方式。近日,多家险企与银行联手发布信用卡,将商业保障、网购保障、健康保障等嵌入信用卡刷卡消费中。

目前许多信用卡除了预支消费外,还有很多附加增值功能。就拿刷信用卡赠保险服务来说,一般包括的险种有航班延误险、旅游意外险、行李损失险、乘车意外险、住院医疗险、道路救援险,甚至是手机碎屏险。

另外,该业内人士还提醒广大消费者,在办理信用卡时,还应具体了解该赠险的有效期限。信用卡赠险到期后,持卡人如果想续保,则需要自己支付保费,此时保险就不再免费赠送了。

针对信用卡赠险服务,有银行人士指出,这是为了增加信用卡的办卡、开卡及用卡几率,以附加保险功能来吸引更多的客户。

而对于保险公司,信用卡成为借机收集和积累客户资源的重要渠道之一,通过用户需求分析提供更有针对性的服务。众安保险CEO陈劲就表示,通过分析用户数据、洞察用户行为,利用双方的科技能力,更加精准、定制化地为信用卡用户提供多场景、全方位的权益保障。

就在上个月,众安保险联手中信银行推出了联名信用卡V卡,中信银行与河北航空发行联名信用卡,瑞华保险联手交通银行推出了联名信用卡。

值得注意的是,因为不同种类的信用卡针对不同消费人群,因此嵌入的保险种类不尽相同。如针对商旅人士的信用卡,国内国际航班延误自动赔付;针对女性人群的定制版信用卡则赠送退货运费险;白领女性一族则将赠险定制为手机碎屏险等。

据了解,瑞华保险与交通银行发挥健康管理优势,不仅提供航空意外险,还增加了健康体检套餐,持卡用户购买瑞华保险指定产品可打折。

中信银行河北航空联名信用卡刷卡消费可享受延误2小时赔付1000元的航班延误险,1500万元航空意外险保障,3万元盗刷保障险以及汽车道路救援等。

如何才能获得赠险呢?一位银行信用卡部负责人表示,获取方式比较多样,有开卡赠保险的,有积分兑保险的,还有刷卡送保险的。另外,消费时会有一定的条件,持卡人需要注意。比如,有的信用卡附带的航空意外险,持卡人使用本人有效标准白金信用卡支付当次本人国内外客运飞机100%的票款或80%的旅游票款(含飞机票)等,保险责任才可生效。

健康险健康发展 仍需 内外兼修

□韩冰

随着人们对健康的关注度日益提升,健康险正在飞进寻常百姓家,满足多样化的健康保障需要,尤其是税优健康险的推出,商业健康险得到了快速发展。但最新报告披露的数据显示,目前健康险市场仍高度集中,8%的公司占据了市场80%的业务收入。有观点认为,过度集中的业务并不利于健康险的良性发展和竞争,这也成为了当下健康险市场备受关注的课题。

据统计,2017年我国保险市场总体保费收入为36581.01亿元,其中健康险保费收入为4389.46亿元,占比12%,相较于寿险的58.7%、财险的26.9%,健康险业务规模尚小。

值得注意的是,健康险虽然目前市场份额并不高,但从增速来看,健康险有着巨大的发展空间。2013年-2017年,我国保险市场保费收入复合增长率整体增速为20.7%,健康险增速为40.6%,远高于其他险种。然而,在保险姓保的监管基调下,2017年中短存续期护理险的发展得到规范,健康险保费收入增速快速下滑,仅为8.6%。但如果剔除中短存续期护理险,则增速超过45%,依然保持强劲增长。

但目前健康险面临的主要问题之一,便是市场的高度集中化问题。据近日披露的《中国商业健康险白皮书》数据显示,2017年健康险市场整体80%的保费收入来自排名前8%的公司。

不过,目前已有更多的社会资本看到了市场带来的商机,正在与健康保险公司争食这一市场。随着越来越多的公司进入健康险市场,健康险公司股东组成正在向多样化转变。2017年参与健康险经营的公司共149家,较2016年新增12家,较2015年新增23家。目前专业健康险公司有7家,分别是人保健康、平安健康、和谐健康、太保安联健康、昆仑健康、复星联合健康、瑞华健康。

在经营健康险的公司与日俱增的同时,健康险公司的股东组成也正在从单一保险公司向互联网、医疗机构、医药集团、健康管理机构、医疗大数据公司、实体行业转变。

实际上,健康险的发展也正需要这样的股东参与进来。有专家表示,健康险服务闭环形成需要险企、医院、药企、健康服务公司的通力合作,但保险和健康产业双方的专业与生态差异较大,目前处于互动的初期,整个融合发展过程要比想象的更长期、更复杂。

从未来的发展趋势来看,分析认为,健康险平台需要内外兼修,同时具备对外医保药健生态联动的能力和对内高效运作能力。在客户洞察、产品研发、渠道管控、运营设计、风险控制方面都需要做到专业化。同时,打通内外的客户健康数据平台将助力健康险向智能化经营发展。

《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

险企放宽核保 理赔更需诚信

独家报道

报道独家新闻 期待你的参与

非萎缩性胃炎等16种常见情况不再额外加费。其他保险公司的核保优惠政策也大体类似,核保项目主要集中在超重、心血管疾病、肺、甲状腺、胃、肝、胆、肾、女性疾病、儿童疾病等方面。这些措施对于推动保障型产品的销售,无疑具有明显的提升作用。

这对于身体有些小毛病又确实有保险需求的人来说,肯定是件好事。有消费者表示,放宽核保既是客户的福音,也为我们代理人提供了优势。有保险代理人表示,一些次标体以标准体通过核保,不用自己去为客户争取,销售保险变得比以前容易了。

据了解,所谓“标准体”,是指健康状况符合保险公司的相关要求的客户。保险公司承保不附加任何条件,费率为标准

保险费率。一般情况下,有疾病或者某些指标不达标的人群,属于“次标准体”。保险公司在承保时,一般会增加保费,或者增加除外责任,也可能拒保。

而保险公司在“开门红”期间力推重疾险、寿险等健康险,并纷纷主动降低核保标准,这意味着只要投保人如实告知,很多以往会除外或者加费的情况,都能以标准体承保。

提到推出此项核保优惠政策的原因,一位人寿保险公司负责人表示,数据分析表明,客户对核保次标体加费政策的接受度较低,出险率也没有明显的异常,放宽核保可以对客户让利,为更多轻度健康风险的人群提供保险保障。

核保政策给予了客户较好的消费体验,对业务的促进肯定是正向的,但能否

带来保费突破和业务结构调整,还有待观察。业内人士表示,放宽核保标准是把双刃剑。它在给保险公司带来保费收入的同时,也在不同程度上加大了其风险管理。多名保险销售从业者和消费者就表示出担忧:希望真到理赔的时候不会扯皮。

对此,业内人士表示,放宽核保导致非标体实现承保,必然会影响赔付率,进而影响公司盈利水平,从长期看对保险公司是不利的。但这种阶段性的放宽核保标准经营风险并不大,也在保险公司的承受范围内。希望保险公司能从自身经营、保险销售从业人员以及消费者三方面考量,实现整个行业的良性发展。不要因激进严出的核保理赔模式,而损害消费者保障权益,给客户留下不诚信的印象。

行业动态

助力处置 僵尸企业 破产管理人职业责任保险在我省破冰

本报讯(韩立飞、张忠义)12月14日,中国人保财险河北省分公司与河北省企业破产管理人协会在石家庄签署了战略合作协议,并签出全国首单破产管理人职业责任保险省级统保保单,开创了省级破产管理人协会与保险公司深度合作合作的先河。

中国人保财险推进“人民法院+人民保险”模式,助力全省各级法院决胜基本解决执行难,并相继推出一揽子法律保险产品。破产管理人职业责任保险作为人保财险法律保险产品体系重要组成部分,承担破产管理人在处置破产案件中依法应承担的经济赔偿责任,提高破产管理人民事赔偿能力,践行司法为民,充分保障各方当事人合法权益。

河北省企业破产管理人协会成立于2015年8月15日,是全国首家省级破产管理人行业协会,率先把破产管理人制度化、规范化,使河北司法系统在破产管理人的队伍管理及业务建设方面迈入新的阶段,并对解决“僵尸企业”、建立健全企业退出的市场化长效机制方面发挥了重要作用。

省保险中介行业协会 与北京医师协会 签署战略合作协议

本报讯(通讯员高旭、赵江帆)近日,省保险中介行业协会与北京医师协会战略合作签约仪式在石家庄举行。

来自北京医师协会、北京市保险中介行业协会、省保险中介行业协会的理事和常务理事单位、部分会员单位、部分人寿保险河北省分公司的负责人以及省级医院的专科专家等100余人参加签约仪式。

省保险中介行业协会会长贾正祥代表协会与北京医师协会及北京慈诚医疗机构共同签署了战略合作协议。两协会的战略合作,是整合行业优势提升服务内涵的开始。双方将实现优势互补、信息共享,开通绿色通道,使广大群众充分享受到优质的医疗服务。



近日,人保财险邢台市分公司组织青年员工走上街头,积极参加市城管部门牵头组织开展的“一城五星”全民洗城活动,共创全国文明城市。 张忠义摄

相互保 升级为 相互宝 重疾险变身互联网互助计划

□记者 任国省

近日,曾经入相互保的刘女士再打开相互保页面时,发现弹出升级提醒。只需要点击“免费升级”,原来的相互保便会直接变为相互宝。

上线1个多月的相互宝,近日宣布升级。支付宝官方微博发布通知称,从2018年11月27日中午12点起,相互宝将升级为相互宝。新的相互宝,定位为一款基于互联网的互助计划,背后不再对接《信美人寿相互保险社相互团体重疾险》,不再由信美人寿相互保险社承保,但支付宝承诺用户获得的保障不会有任何改变。

升级后会带来哪些变化

根据通知,此次升级的主要原因,是由于合作伙伴信美人寿被监管部门约谈,并被指涉嫌违规,因此不能以相互保大病互助计划的名义继续销售《信美人寿相互保险相互团体重疾险》。

与此同时,支付宝根据用户反馈对相互宝进行了三点优化:

1、每位用户在2019年1月1日至12月31日期间的总分摊金额不超过188元,如有多出部分全部由蚂蚁金服承担。

2、管理费将从原来的10%下降到8%。  
3、未来如果相互宝的参与人数低于330万,计划也不会立刻解散,会继续为用户提供一年的大病保障。

同时为了弥补升级带来的不便,无论新老用户,只要在2018年加入相互宝,2019年1月31日前的分摊费用全免,都由蚂蚁金服来承担。

支付宝表示,升级后的用户无需重新计算等待期,暂不升级的用户将按原计划获得保障,如果不想继续参与也可以选择退出。

相互宝 及类似产品此前被约谈

相较于传统保险产品,相互保险产品具有投保人、投保人与被保险人利益一致的特点,即相互保险组织不设股东,保单持有人(会员)的地位与普通保险股份有限公司的股东地位类似,全体成员均可享受组织运营的盈余。由于与传统商业保险的盈利模式不一致,投保准入门槛更低,可获保障范围更广,相互保险受到了更多低收入人士的欢迎。相互宝上线后销售火爆。蚂蚁金服数据显示,自10月16日推出后,9日内用户数突破1000万。截至10月31日,已有超1400万人加入。

另一互联网巨头京东金融也不甘落后,联手众惠相互推出了“京东互保”,提供100种重疾、30种轻症保障,并在投保年龄、保障范围、分摊金额上限三方面作出了扩充,从而覆盖更广泛人群的保障需求。首期测试阶段,该产品更打出“0元加入、事后分摊”的口号,让市场对于相互保险的热度再度翻滚起来。但很快就悄然下架。

业内人士表示,由于该种模式仍处于试错阶段,对于风险的管控仍较为保守,正规相互保险机构所推出的相互保险计划可谓屈指可数。记者查询发现,信美人寿售卖的多为传统人身保险产品,包括寿险、健康险、医疗险等,相互保障计划寥寥无几,而众惠相互官网上也仅有“支农惠农”和“宝无忧”两个互助计划,而其他则为传统财产险产品。

由于处于监管空白地带,此创新型互联网保险产品上线后也遭遇多方阻力。报道显示,相互宝等类似产品推出后,监管部门收到多家传统保险公司投诉电话。此类保险此前已传出被监管约谈。

在业内看来,相互宝转成互助计划,对这个还在探索期的行业快速成长和规范化、规模化,显然是有好处的。通过技术尝试去解决发展的瓶颈,最后才能使更多的人得到更大的保障。

市场观潮

保二代 成保险市场购买主力

□记者 李晓

随着我国保险行业迅速发展以及互联网保险平台的兴起,简单、方便、有趣的保险产品慢慢走进人们的生活。近日腾讯旗下保险平台微保发布的《一周大数据报告》(以下简称《报告》)显示,80后、90后尤其是保二代群体正在成为保险市场的主力军。

省会60后赵女士接受本报采访时告诉记者,1995年,一位做保险销售的亲戚向我推荐了一款儿童教育险,于是我就给儿子买了一份。不过,要不是当时亲戚细心讲解、强烈推荐,我也不会主动了解、购买,因为保险条款太复杂难懂。

赵女士的儿子李先生是一名90后,接受采访时他告诉记者,我接触保险时间比较早,所以对保险有更深的认知和需求。在渠道上,有接近3成的保二代接受互联网购买。

由于保二代的保险意识比同龄人更强,对于互联网保险产品也比同龄人有着更深的兴趣。当各类简单易懂、性价比高、场景化强的互联网保险产品走进年轻人的视野时,保二代体现出对保险产品更强的认可度。保险业内人士分析,并且,保险正在成为家庭成员之间传递关爱的一种新方式。《报告》显示,有36%的用户选择为家人投保,更有趣的是,超过40%的男性用户主动为女性投保,彰显了更强的保险意识和责任感。

年轻人作为家庭的支柱,为规避因病致贫的风险,购买保险成为他们保障生活的最好选择。而且,保险买得越早,保费支出就越少、保障时间越长,通过核保也更容易,促使年轻人购买保险时间前移。业内人士分析。

调查发现,相比父辈一般通过传统保险公司或保险经纪人了解购买保险,80后、90后几乎是伴着互联网成长起来的一类人群,对互联网产品接受度较高,因此许多用户选择通过互联网渠道购买保险。从产品层面来看,更青睐于看得懂、挑得明白、操作全程无阻碍的保险产品,追求性价比,可以自由选购、不被强扰的购买体验。