

2月1日起,旧版重疾险产品全面下架、正式停售 新旧重疾险切换之际“买旧”末班车依然火热

监管部门:炒停销售属销售误导

□河北日报记者 李晓

最近,保险销售人员媛媛忙得不亦乐乎。“一听说旧版重疾险要停售了,很多原来还在犹豫的客户都决定签单了,这阵子,旧版重疾险签单量明显比平时多。”

1月31日,是媛媛作为保险销售以来最忙碌的一天。直到2月1日凌晨00:06,媛媛才得空在朋友圈里发出一串感慨:“惊心动魄的最后两小时,辛苦核保老师了,这段日子感谢各位朋友的信任!”

依照重疾险新规要求,2月1日起,旧版重疾险定义下的保险产品全面下架、正式停售。市场上所有的重疾险产品都会换成新版重疾险定义下的产品。

重疾险“新不如旧”?销售误导!

重疾险新旧版本切换之际,大多数险企都在发力推动老版重疾险销售,营销员也在抓紧最后的时间促成老版重

疾险的销售。还有个别公司以炒停售为噱头,达到“促销”的目的:“新产品不及旧产品好”“新产品会涨价”等误导性销售,搅乱了消费者的正常选择。

旧产品真的优于新产品?业内人士表示:“这是误导。以往寿险产品进行更新换代时,也出现过为了业绩进行销售误导的情况。这是营销策略,消费者要心里有数。”

据了解,1月28日,已有地方银保监局就重疾险“炒停销售”一事发布警告,并直接点出部分公司及相关人员对重疾险定义和经验发生率修订进行片面解读,借此对重疾险产品以炒停销售的方式进行“促销”宣传。

监管要求,各公司需立即排查和整改,严格落实监管要求,严禁营销人员对新旧重疾险的保障范围、保险费率 and 理赔条件进行误导性比较和销售宣传,引导保险消费者理性投保。监管还将严肃查处相关机构及人员存在的炒停、误导宣传等行为。

新旧版本区别何在?

“对于新版和旧版产品,普通消费者很难自主进行清晰的对比,主要是舆论引导发挥作用。”业内人士表示,目前消费者接收到的信息最让人心动的主要是两点,一是甲状腺癌可以获得全额赔付,二是保险公司推出“择优理赔”方案,即符合一定要求的客户罹患疾病,保险公司将在新旧定义中选择更有利于客户的定义进行理赔。

“择优理赔”的出现,是保险公司在应对新旧重疾险定义过渡期带来的冲突,是对客户负责的首选之举,也是做好新旧规范衔接,争取平稳过渡的规定动作。这确实是购买旧版重疾险的优势,但新产品推出之后,肯定也会有其亮点。

中国保险行业协会相关负责人表示,对于消费者来说,将看到新定义下的重疾险有五大变化,一是保障范围进一步扩展。在旧规范疾病范围的基础

上,新版重疾险新增了严重慢性呼吸衰竭、严重克罗恩病、严重溃疡性结肠炎等3种重度疾病;同时,对恶性肿瘤、急性心肌梗死、脑中风中后遗症等3种核心重疾病种进行科学分级,新增了对应的3种轻度疾病的定义,扩展了保障范围。二是赔付条件更为合理。根据最新医学实践,放宽了部分定义条目赔付条件,如对“心脏瓣膜手术”,取消了原定义规定的必须“实施了开胸”这一限定条件,代之以“实施了切开心脏”,切实提升了消费者的保障权益。

“消费者不能只看见疾病分级和轻症赔付限定比例,就觉得新产品不好。首先,买保险是为了获得保障而非获得盈利,分级赔付更科学;其次,一分价钱一分货,保障责任和保费一般相匹配;再次,在充分竞争的市场环境下,一般来说,新产品大多会更具竞争力。”业内人士表示,但对于保险来说,早一天购买就早一天拥有保障,消费者需要根据自己的情况来理性选择。

□河北日报记者 任国省

随着市场参与主体及投保人群的不断扩大,对互联网人身险业务进行专属管理已是大势所趋。1月6日,银保监会人身险部下发《关于进一步规范互联网人身保险业务有关事项的通知(征求意见稿)》(以下简称《征求意见稿》)。备受市场关注的互联网人身险相关管理办法正式向行业征求意见。

2020年12月14日,银保监会正式下发《互联网保险业务监管办法》,并设置三个月过渡期,于2021年2月1日实施。当时,就有不少业内人士表示,期待相关产品界定的明确,如果互联网保险险种得以扩容,或许保险公司经营不再受限于地域,机构设立成本或可用于产品创新。

如大家所期,《征求意见稿》明确,符合有关条件的保险公司,可在全国范围内不设分支机构经营互联网人身保险业务。不满足相关条件的,不得开展互联网人身保险业务。同时对互联网人身险可售产品范围做出了调整,互联网人身保险专属产品范围限于意外险、健康险(除护理险)、定期寿险、十年期及以上普通型人寿保险和十年期及以上普通型年金保险,以及获得中国银保监会同意开展的其他人身保险产品。

据业内人士介绍,《征求意见稿》把原来的“终身寿险”改成了现在的“十年期及以上普通型人寿保险”。另外,新增了包括重疾险、医疗险在内的健康险产品(除护理险),这些都是中小险企业销量比较大、业务占比比较高的产品。

当然,并不是所有的险企都有销售互联网人身险产品的资格。《征求意见稿》提出了互联网人身保险经营的具体要求,并划定了明确的红线:连续四个季度综合偿付能力充足率达到120%,核心偿付能力不低于75%;连续四个季度风险综合评级在B类及以上;人身保险公司连续四个季度责任准备金覆盖率高于100%,财产险公司连续四个季度的责任准备金回溯未出现不利进展;保险公司治理评估为C级(合格)及以上;银保监会规定的其他条件。

对于消费者反映强烈的问题,《征求意见稿》均有回应。如对于保险产品条款艰涩、难懂的问题,《征求意见稿》要求互联网人身保险业务告知文本由保险公司制定并提供,满足内容清晰明确、文字浅显易懂、表达简洁流畅的基本要求,减少生僻术语的使用。

无论是从设置经营资质准入,还是细化产品定价及服务要求,《征求意见稿》所体现出的监管思路,均是站在消费者角度,真正发挥互联网保险产品“普惠”的特点。如一年期以上专属产品不得设置直接佣金和间接佣金,首年预定附加费用率不得高于60%,平均附加费用率不得高于25%。对“首月0元”等消费者投诉较多的销售误导等问题,《征求意见稿》以制度化规范这一问题,具体而言,产品可提供灵活便捷的缴费方式。一年期及以下专属产品每期缴费金额应一致,一年期以上专属产品应符合中国银保监会相关规定。

你交的交通险去哪里了?

交强险累计赔付破万亿

河北日报讯(记者任国省)交强险制度自2006年实施以来,保障作用日益凸显,保障范围持续扩大。近日,中国银保监会官网发布了2019年交强险的经营情况。

交强险是中国官方因应《道路交通安全法》实行推出的针对机动车的车辆强制险种,是保险公司对被保险机动车发生道路交通事故造成受害人(不包括本车人员和被保险人)的人身伤亡、财产损失予以赔偿的强制性责任保险。

银保监会称,在该部门及公安部等相关单位的共同推动下,交强险运营管理持续优化,保障作用日益凸显。2019年投保交强险的机动车(包括汽车、摩托车、拖拉机)共计2.78亿辆,同比增长9%;机动车交强险整体投保率为80%,较2018年提高2个百分点。其中,汽车交强险投保率达到95%。

保障作用日益凸显。2019年交强险理赔的立案案件数为3407万件,同比增长7.2%;赔付金额为1436亿元,同比增

长3.8%。2006年交强险制度实施以来,截至2019年底,交强险累计处理赔案2.9亿件,累计赔付突破1.1万亿元。

2019年会计年度结束后,中国人民财产保险股份有限公司等65家经营交强险业务的保险公司出具了交强险专题财务报告。数据显示,2019年1月1日至2019年12月31日,各经营交强险业务的保险公司交强险保费收入2187亿元。

值得一提的是,作为一种“准公共产品”,交强险此前一度长期面临亏损,直

至2017年才实现承保扭亏为盈。尽管2018年、2019年交强险连续实现承保盈利,但累计承保仍亏损400多亿元。受益于道路交通安全环境和法制环境的持续改善,交强险运行效率逐年提高,经营业绩持续改善。2019年,交强险综合成本率为96.2%,较2018年下降1.2个百分点,实现承保利润82亿元,投资收益71亿元,经营盈利153亿元。

据了解,我国车险综合改革实施后,交强险总责任限额从12.2万元提高到20万元,费率浮动系数下限由0.7下降到0.5。由此可见,随着赔偿限额的提高,费率浮动系数下限的下降,交强险能够更大程度地保障车主利益,但也使交强险整体保费收入水平有一定程度的下降,成本端压力进一步增大。

锦绣前程
成长无忧

教育·创业·婚嫁
一应俱全 全力保障

本简介仅供参考,详细内容以产品条款为准。

客户服务热线
95519 www.chinalife.com.cn

国寿锦绣前程少儿保险产品组合

- 教育储备,天天向上
- 婚嫁创业,锦上添花
- 疾病保障,全面呵护
- 一份投入,多重保障

该保险产品组合由国寿锦绣前程少儿两全保险及国寿附加锦绣前程少儿重大疾病保险组合而成。

中国人寿保险股份有限公司 河北省分公司
China Life Insurance Company Limited Hebei Branch



相知多年 值得托付