

老年人保险市场亟待开发

河北日报记者 任国省

调查

为进一步丰富人身保险产品供给,满足人民群众多样化保险需求,近日,中国银保监会印发了《中国银保监会办公厅关于进一步丰富人身保险产品供给的指导意见》(以下简称《意见》)。《意见》鼓励支持保险机构进一步提高投保年龄上限,加快满足70岁及以上高龄老年人保险保障需求。

第七次全国人口普查数据结果显示,2020年我国60岁及以上人口达26402万人,占18.70%。其中,65岁及以上人口为19064万人,占13.50%。老龄人口再创新高。老年人是一个最需要借助商业保险提供保障的群体,尤其像中国目前的状况,老年人的晚年保障将会是一个重大的社会问题。

据了解,目前全国老年险种几乎为零,

绝大多数险种的参保年龄控制在60岁至65岁,60岁及以上老年人可以购买的产品看似不少,包括寿险、年金险、健康险和意外险等多个品种,但是大多数保险产品只是在普通产品的基础上放宽了投保年龄和投保条件的限制。而且,目前比较受老年人欢迎的保险产品主要是意外险和健康险,但是受老年人群体风险发生率较高的影响,这两种产品均呈现出年龄越大保费增长越快的特点,特别是健康险,同样保障金额的保险产品,老年人保费有可能达到中青年人的十倍。

此外,身体状况欠佳的老年人无法顺利通过核保,购买重大疾病保险和医疗保险等产品。总之,市场上真正考虑到老年人身体状况、风险特征、支付能力等量身定制的老年人专属保险产品较少。这很大程度上源于保险公司风险管控能力不够,产品创新还有待进一步提升等因素。

一位保险公司管理层人士坦言,保险公

司不是福利机构,有风控条件,年龄限制是非常基础的投保要求。市面上针对老年人的重疾险非常少,在55岁之后,重疾险几乎买不了;医疗险、定期寿险65岁以后也基本买不到。

随着老年人口的不断增多,老龄化的问题已经不仅仅是家庭的问题,更多的是社会问题。

银保监会相关负责人表示,《意见》鼓励支持保险机构进一步提高投保年龄上限,加快满足70岁及以上高龄老年人保险保障需求。适当放宽投保条件,对有既往症和慢性病的老年人给予合理保障。科学厘定产品价格,简化投保、理赔流程,积极开发适应老年人需要和支付能力的医疗保险和老年人意外伤害保险产品。加强老年常见病的研究,加快开发老年人特定疾病保险。

业内人士表示,老年人专属产品需要面对更多的“非标体”,带病投保是普遍需

求, 社保远不能解决沉重的医疗压力,还需要商业健康险来助力。以目前老年人保险市场情况来看,我国老年人专属保险产品有效供给仍然不足,保费与保障水平之间杠杆率不高,带病老年人难以买到适合的产品。

伴随老年人风险保障意识的逐步增强、购买力的不断提升以及国家推进新医改顶层设计等因素,保险业发展定位开始聚焦健康和养老,相关保险产品发展得到重点支持,保险业应大力发展并尽快解决老年人保险市场需求。

在目前市场情况下,业内人士建议,老年人可以优先购买意外险,以应对跌倒坠落等突发事件,最好包含意外骨折住院津贴和意外骨折疗养津贴等。没有投保终身重疾险的老年群体,也可以考虑投保消费型防癌险产品。防癌险是专门针对肿瘤疾病的险种,保障范围较重疾险窄,保费也相对便宜。

车险综改一年成绩单发布

车险综改后车主平均少花735元

河北日报记者 任国省

2020年9月19日,银保监会发布的《关于实施车险综合改革的指导意见》(下称“车险综改”)正式落地实施,至今年9月底,车险综改已逾一年。随着前三季度保费数据的披露,经历综改之后的车险,也交出了年度答卷。

银保监会近日披露的数据显示,今年前9个月车险保费收入为5622亿元,同比减少586亿元,同比下滑9.44%。其中,9月单月,车险保费收入为672亿元,同比下滑9.8%。

财险“老三家”披露的前三季度保费收入情况显示:人保财险、平安财险、太保车险的车险收入较去年同期下滑明显,

降幅分别为8.2%、7.9%、8%。

银保监会政策研究局负责人叶燕斐在新闻发布会上表示,车险改革关系到广大消费者的切身利益,车险综改“降价、增保、提质”的阶段目标基本实现,消费者普遍获益。今年前9个月车险保费收入为5622亿元,同比减少586亿元,同比下滑9.44%。“截至9月底,车辆平均所缴保费2763元,较去年改革前降低21%,87%的消费者保费支出下降。”按此计算,车险综改后,车均保费降低了约735元。

叶燕斐表示,具体来看,车险综合改革落地一年后,行业出现了几大变化:第

一, 保费支出明显降低, 消费者获得感显著提高。据测算,改革以来,累计为我国车险消费者减少支出超过2000亿元。第二, 费用水平大幅度下降, 车险市场秩序明显好转。截至9月底, 全国车险综合费用率为27.8%, 同比下降13.5个百分点, 其中车险手续费费率8.4%, 同比下降7.2个百分点。车险业务及管理费用率19.8%, 同比下降7.1个百分点。第三, 风险保障程度显著提高。截至9月底, 在交强险保额大幅上调的基础上, 商业第三者责任险平均保额提升61万元, 达到150万元。其中, 保额100万元及以上的保单占比达到93%。商业险的投保率由改革前的80%上

升至87%。第四, 赔付水平大幅提升。截至9月底, 车险综合赔付率由改革前的56.9%上升至73.2%。

除此之外, 今年以来, 自然灾害对车险行业的赔付率也产生了较大的影响, 叶燕斐表示, 今年河南暴雨灾害, 预计车险最终赔付金额可能达到70亿元。

车险综改后, 面对巨大的经营压力, 如何实现差异化、专业化、精细化经营是当前各财险公司面对的主要难题。一些财险公司开始加大了业务结构调整力度, 一方面, 加速推动非车险业务, 以平滑总保费增长曲线; 另一方面, 加快推动新能源车险的承保力度。

银保监会发布《保险中介行政许可及备案实施办法》

保险中介新规即将施行

河北日报(记者任国省)为建立公平、透明、高效的保险中介行政许可及备案工作机制,对保险中介行政许可及备案事项进行统一规范,保护行政申请人合法权益,11月5日,银保监会正式发布《保险中介行政许可及备案实施办法》(以下简称《办法》),《办法》自2022年2月1日起施行。

《办法》共6章88条,进一步明确了保险中介行政许可及备案事项的范围、办事条件、申请材料、申请程序等,以规范银保监会及其派出机构实施保险中介业务许可等行政行为,提高保险中介许可及备案事项的办事效率,为申请人提供优质服务。

事实上,早在2020年8月18日,银保监会就已发布《保险中介行政许可及备案实施办法(征求意见稿)》,面向社会公开征求

意见。

银保监会有关部门负责人表示,《办法》公开征求意见期间,保险中介机构和保险中介从业人员、专家学者等从法律依据、条款理解、实践做法、文字表述等方面提出了很好的意见和建议,银保监会对这些意见和建议都进行了认真研究。其中大部分意见认为《办法》是规范保险中介行政许可和备案工作的重要举措,建议尽快发布实施。银保监会根据公众意见,对《办法》部分条款进行了修改。

《办法》共涉及经营保险代理业务许可、经营保险经纪业务许可、经营保险公估业务许可以及保险专业代理、经纪机构高管任职资格核准等4类。

其中,经营保险代理业务许可具体包

括保险专业代理机构经营保险代理业务许可、经营保险兼业代理业务许可、保险代理集团(控股)公司经营保险代理业务许可、经营保险经纪业务许可具体包括保险经纪机构经营保险经纪业务许可、保险经纪集团(控股)公司经营保险经纪业务许可。

值得注意的是,在经营保险代理、保险经纪、保险公估等业务备案中,《办法》中多次强调,“不得用银行贷款及各种形式的非自有资金投资”。

长期以来,我国保险中介市场一直存在着中介机构数量庞大、经营水平参差不齐等多方面问题。本次发布的《办法》相较于之前对经纪、代理和公估机构的监管规定更加细化,准入门槛进一步提升。

《办法》对保险代理、保险经纪、保险公估三个主体准入规定进行了统一整合。其中,保险代理机构和保险经纪机构注册资本要求相同,均为实缴货币资本并按中国银保监会有关规定实施托管,全国性保险专业代理机构和保险经纪机构的注册资本最低限额为5000万元,区域性保险专业代理机构和保险经纪机构的注册资本最低限额为2000万元;对于保险公估机构,根据业务发展规划,具备日常经营和风险承担所必需的营运资金,全国性机构营运资金为200万元以上,区域性机构营运资金为100万元以上。

据了解,国内2600多家专业保险中介机构与32000多家保险兼业代理机构中,只有少数机构实现了与保险公司的系统对接。大部分保险中介机构,尤其是保险兼业代理机构依旧使用传统的邮件、社交媒体等线下人工方式进行对接。

据了解,《办法》发布后,银保监会将及时关注申请、审批过程中遇到的具体问题,并根据各方反馈意见,适时研究制定执行细则,对适用过程中的具体问题进行解释说明。

保险课堂

人身保险怎么选?

河北日报记者 任国省

我父母年纪大了,万一得个大病,怎么办?我出门不小心,被车撞伤了怎么办?有限的退休金不足以带来高品质的老年生活怎么办?

随着人们生活水平的不断提高,有保险需求的人越来越多。但面对纷繁复杂的保险产品,大多消费者都是一知半解,不知如何选择。近日,为进一步维护广大消费者合法权益,倡导健康保险消费观,北京银保监局提示,选购人身保险五步走。

第一步,了解产品的主要功能。人身保险产品按照保障责任来看,主要分为意外伤害保险、健康保险、人寿保险和年金保险。意外伤害保险服务于人们因意外事故而导致身故、伤残或其他意外的医疗保障;健康保险服务于看病就医等健康保障;人寿保险服务于被保险人的死亡、全残或生存到保险期满给付保险金;年金保险服务于养老保障和子女教育规划等保障。不同的人身保险产品,侧重不同的风险保障。尽管部分分红、投连、万能等寿险产品具有投资功能,但本质上仍属于保险产品,收益水平与保险公司经营状况和投资能力相关,不宜与银行存款、国债、基金等金融产品进行片面比较,更不能仅将其作为银行存款的替代品。

第二步,客观分析自身的保险需求。保险需求一般分为家庭经济责任、紧急预备金、子女教育规划以及养老规划。人生不同阶段,面对的风险不同,保险需求也有所不同。通常来说,年轻时偏重家庭经济责任,被保险人一旦发生风险,相关保险可以为父母、配偶提供部分经济支持;中年时偏重子女教育储备和养老储备,同时对健康保障的需求也逐步增加;老年时偏重养老、健康护理和财产传承等。消费者可以根据自身的家庭情况和所处的人生阶段,选择合适的产品。建议在分析自身保险需求时,首先考虑保障,再根据经济条件安排储蓄和投资理财规划。

第三步,根据需求匹配合适产品。通常来说,家庭经济责任和紧急预备金可以通过购买保障型产品来转移突发风险带来的经济损失,典型的保障型产品包括意外伤害保险、健康保险和定期寿险等;子女教育和养老规划可以通过购买人寿保险或年金保险进行储蓄准备。投资连结保险产品适合具有理性的投资理念、追求资产高收益,同时又具有较高风险承受能力的投资人,重保障、风险承受力弱的人群不宜购买。

第四步,选择与经济实力相当的保费开支。消费者要充分考虑风险对自身和家庭的影响程度来设定保额。此外,一年期以上人身保险产品缴费方式分为一次性缴纳和分期缴纳两种,消费者应根据收入稳定性和可分配性来确定适合的缴费方式。总的来说,保险费的支出应与自身的经济条件相适应,一般不超过年收入的15%为宜。

第五步,仔细阅读保险条款确认权利义务。购买保险时,消费者要仔细阅读保险条款,尤其是作出特别提示的免费事项、投保人和被保险人义务、保障范围、犹豫期、退保损失等重要事项;对于不清楚的条款应要求保险销售从业人员履行说明义务,确保心中有数。同时,如果保险产品就被保险人有关情况进行咨询,投保人应当如实告知,避免因未告知或告知不准确而影响保险合同效力,做到明明白白买保险。

机构撤销公告

机构名称:中国人寿保险股份有限公司临西支公司大刘庄乡营销服务部

流水号:0008000 成立日期:2009年9月27日

机构住所:临西县大刘庄乡后闫村

机构编码:000005130535004

负责人:孙寒光 联系电话:13831965228

业务范围:(一)对营销员开展培训和日常管理;(二)收取营销员代收的保险费、投保单等单证;(三)分发保险公司签发的保险单、保险收据等相关单证;(四)接受客户的咨询和投诉;(五)经保险公司授权,营销服务部可以从事部分险种的查勘理赔。

对于利手党来说,管不住手,意味着攥不住钱。如何才能避免“辛辛苦苦一辈子,身价为0”?业内人士提醒,消费者需要一位守时守信的“身价管家”。

“太平人寿悦添富终身寿险”(以下简称“悦添富”),就是理想的那位“身价管家”。该产品可选择月缴、年缴等多种缴费方式,其中月缴最低可以选择300元起,缴费年限可以选择5年、10年和20年,定期将消费者的小部分资产暂时“封印”到保单中,实现身价的“聚沙成塔”。

“悦添富”是一款增额终身寿险,其亮点体现在“增额”上。跟一般的终身寿险比起来,它具有保额复利保证递增的特点,活得越久,保额越高。

合同原文中明确:“首个保单年度,有效保险金额等于基本保险金额。从第二个保单年度起,各保单年度的有效保险金额按基本保险金额以3.5%年复

利形式增加。”也就是说合同当年度有效保险金额等于本合同上一个保单年度的有效保险金额×(1+3.5%)。

举个“栗子”,25岁的X先生为自己投保这款产品,月缴保费1000元,交费期限为10年,则第一年的基本保额约为8.37万元;第二年的有效保额为8.37万×(1+3.5%),以此类推。到他75岁时,有效保额可达45万余元。

“悦添富”属于终身寿险,是一种身价类资产,其给付具有天然的确定性,那灵活性这方面能否满足客户的需要呢?如果临时周转,可申请保单贷款,贷款最高金额可达现金价值的80%。此外,还可提取保单的现金价值。受益人在申请保险金时,还可以将其全部或部分转换成年金。

总的来说,“悦添富”在资产安全的前提下,实现了保额复利递增,并保证了一定的灵活性(保单贷款和年金转换等功能)。(邹宁)