

“类信托”保险产品热卖

繁荣背后或存隐忧

近段时间以来,一批嫁接具体资产项目计划的万能险产品横空出世。打着“创新+高收益”的旗帜,被部分业内人士视为“类信托”的这类保险产品,在银保渠道热卖至近乎疯销,这直接助推了一批保险公司的单月银保保费呈现放量式暴增。

繁荣背后或存隐忧——这类产品“含金量”低,不排除若干险企薄利甚至贴钱保销售,这对于保险公司苦心经营的内含价值或许是种伤害;一些地方项目违约风险不能完全排除,这对于风控能力较弱的中小险企而言无疑是个不小的考验。

创新型产品冲击波

“以客户的高回报、销售推动过程中的高费用,以冲规模为目标的一批新型寿险产品正悄然出现在市场上。”一家上市保险公司“掌门人”告诉笔者。

这位“掌门人”所说的新型产品,正是近段时间以来狂飙突进的“嫁接具体资产项目计划的万能险产品”。这类产品的保

费收入较多投资于基础设施债权投资计划等具体资产项目,多在银保渠道销售。从目前的结算利率来看,给到客户的收益率多在5%以上,超过五年期银行定存。

这类产品的相继涌现,源于保险投资新政发布后,基础设施债权投资计划发行门槛降低、流程缩减,引致大量保险资金开始进入这一新兴市场。

但令上述“掌门人”不解的是,这些寿险产品似乎有些“类信托”的特征。“给人的感觉是,这是保险想从信托产业的蛋糕中劈一块出来。”他说,这类产品迅猛的销售势头,令他所在的这家保险公司措手不及。“我们在做(回归保障)转型设计的时候,没有预料到市场会出现这种变化。”他坦言,如

果要应对上述变化,其实并不难,只不过是权衡规模与价值的关系。

一位投行人士认为,“严格意义上来说,这类保险产品只是有点貌似信托产品,并不能完全说是类信托保险产品。”他认为,信托产品的特点是高风险高收益,风险完全由投资者自己承担;而这类保险产品属于万能险,至少还有2.5%的保底收益。

风险若隐若现

这类产品虽然疯销,但在一些业内专家眼里却是隐忧或存。因为这类产品虽然能带动保险公司迅速拉动保费规模,但这类产品本身的实际利润率其实并不高。

目前,一些中小保险公司就这类产品给出的结算利率已经超过了5%,加上渠道维护费等合计成本超过了6%。“也就是说,这类产品嫁接的具体资产项目计划的收益率至少要超过6%,保险公司才可能有利润。”一位资深投行人士心生质疑:

并非所有的资产项目计划都能拿到较高的收益率,不排除若干险企为了冲规模,不惜薄利甚至贴钱。

另外,有业内人士反映,个别保险公司在推销此类产品时,给出了较高的预期收益率演示。“一旦投资者的心理预期和实际收益出现落差,容易引发退保风险,这将直接影响保险公司的内含价值和声誉,进而影响下一步的产品销售,或形成恶性循环。”

除此之外,由于之前出现过地方融资平台违约事件,业内人士不免担心一些保险产品嫁接的具体资产项目计划是否也会存在此类风险。“目前保险公司投资较多的是国家重点扶持的基建债权项目,只要经济正常发展,风险很小,基本在可控范围内,但不排除将来保险公司会投资一些地方项目。保险公司在挑选的过程中一定要对项目资质进行全方位的考量,这对于风控能力较弱的中小险企而言确实是一个不小的考验。”

(黄蕾)

泰康人寿电子化投保使用率超90%

王先生正准备购买一份保险,但对繁琐的投保手续和代理人的专业性仍有一丝犹豫。出乎意料的是,这回代理人小刘拿出个IPAD,然后配合王先生一起将投保信息录入系统,查看、选择产品后,提交在线核保,实时转账,不到15分钟,王先生就便捷、安全、愉快地完成了整个投保过程。据悉,这种全新的电子化投保服务在泰康人寿使用率已超90%,累计服务人次超400万。

据介绍,泰康人寿电子化投保系统集信息支持、运营服务、电子化投保等功能于一身,在有网络覆盖的前提下,通过电脑、平板、智能手机等终端,用网页的通用模式进行操作,实现在线投保、在线核保、实时收费、实时承保一站式服务。大幅缩短承保时效,有效保证客户权益,在为客户带来全新投保体验的同时,也提高了保险代理人销售的规范性、专业性。

这种可由客户通过“自主录入”完成投保的新模式,得到了客户王先生的肯定与赞许:“电子化投保很规范,我本身也是网络爱好者,所以我很信任这种模式。”

而代理人小刘也表示:“电子化投保是电子化输入信息,能大大降低字迹潦草导致的信息录入错误概率,无论是客户自己输还是在旁边看着,他们都感到很放心。而且我们再也不用背着一堆资料,客户要什么在

IPAD上都可以直接查看,不仅专业、环保,也大大提高了与客户的沟通效率,相较传统模式也更容易获得客户的认可。”

据了解,注重电子化创新一直是泰康人寿服务的一项特色。2011年,泰康人寿电子化服务就全面上线,通过官网泰康在线和客服电话95522提供的电子化保全服务,最快仅需1分钟;在国内寿险业率先推出的3G电子理赔,平均15分钟即可结案。

合理选择,省钱省心买车险

这些天,车主张先生在外地出差,恰巧车险要到期,因为身在外地不能亲自去4S店、保险大厅办理。而如果耽误了投保,保险过期后再进行续保的话,商业险的优惠幅度就会受到影响,这使得张先生很是头疼。像张先生这样的车主不在少数。他们虽然是有一定驾龄的车主,但多数情况下,往往因为工作繁忙原因,没有太多的时间去斟酌投保公

司、投保内容还有投保方式等。

那么,对于在外地的车主,怎样才能人不在场,就能完成投保呢?

像张先生这样,工作繁忙,无法把握自己时间的车主,可以选择自主性比较强的,通过电话进行投保的交易方式。

电话投保作为一种远程交易,是保险公司的车险直销,不但购买方便,而且

价格有优惠。通过电话投保,车主只需拨通保险公司的投保专线,在专家的引导和帮助下,选择自己需要的险种,很快就能完成车险的购买。确认投保后,可以指定时间和地点,让保险公司送单上门,客户可以直接通过专人携带的POS机刷卡付费;也可以选择另外一种方式,即在线支付,只需按照语音提示输入信用卡或借记卡号,确认保费后即可在

线完成保费支付,非常简单,无论您身处何处,只需拨打平安电话车险投保专线4008-000-000转1号键,即可轻松完成投保全过程,让您享受到省钱、高效、便捷的平安电话车险专属服务。

除了张先生的续保车辆外,刚刚购买新车的客户也可直接拨打平安电话车险投保专线进行投保,同样享受价优但不减质的平安电话车险服务!

一机在手 走遍天下

光大银行抢占移动支付业务先机

近日,光大银行手机支付项目完成了与中国银联可信服务平台(TSM平台)的联调,具备了发行可绑定借记与贷记账户的移动支付卡产品的条件,成为首批与银联TSM平台实现生产对接的商业银行。

据了解,光大银行的银联移动支付卡产品,实现了移动“手机钱包”功能,即借助安装在手机上的客户端应用程序,使持卡人可以完成“空中”申办金融IC卡、“空中”电子现金圈存以及账户余额查询等功能。通过配套使用具备近距离无线通讯(NFC)功能的手机终

端,在完成办卡和电子现金圈存后,便可在带有银联“闪付”标识的终端上实现快捷支付。未来,还可以在此基础上加载公交、社保、市民卡、ETC、水电气、高铁等行业应用。

“空中实时发卡”是光大银行银联移动支付项目的亮点。通过手机客户端上安装的“手机钱包”客户端软件,向银行发起移动支付卡办卡申请,并将审核通过的卡片信息下载至专用手机SIM卡里,省去了持卡人在银行柜面办卡的程序,节省了时间、资源与成本。

相关负责人介绍,光大

银行银联移动支付卡产品具备金融IC卡的电子现金功能,可在商场、超市、酒店等消费场所的POS机上进行脱机消费。特别是,与手机SIM卡实现合二为一的移动支付卡除了可以随身携带的优点外,还可以通过手机屏幕实现与用户之间、后台系统之间的交互,随时、随地完成钱包(电子现金)充值、消费记录查询等手机支付业务的管理功能,为消费者带来超越传统IC卡的用户体验,真正实现“一机在手,走遍天下”。

此外,光大银行的银联移动支付卡产品支持银联的“闪付功能”。目前,中国银联

正在组织完善移动支付近场受理环境,全国120万台“闪付”终端将逐步覆盖自助售货机、超市、便利店、快餐店等零售场所,以及公交、菜市场、停车场、加油站、旅游景点等公共服务领域。

业内专家表示,随着电子商务、智能手机的快速发展,移动支付已逐渐成为全球产业界公认的未来发展趋势。光大银行顺应形势,在移动支付领域早起步,早发力,无疑将在未来的竞争中再次抢占先机,赢得先发优势。

Bank 中国光大银行
共享阳光·创新生活

财金资讯

平安产险快易免服务再升级 连续五年引领同业升级服务承诺

5月26日,平安产险山东分公司在山东大厦举办了2013快易免服务升级发布会暨25周年客户庆生会。今年5月27日是中国平安25周岁的生日,平安产险山东分公司邀请与平安同一天生日的50名客户共同度过了一个难忘的生日party。与此同时,平安产险山东分公司面向社会宣布推出四项创新服务。据悉,这是平安产险连续第5年引领同业升级服务承诺。

在本次活动中,平安产险山东分公司面向社会发布2013年“心服务,快体验”快易免服务升级举措,包括赔款即时到账,零查勘简易理赔,微信实时查询理赔进度,APP客户自助免费救援等。据介绍,平安产险此次推出的四项升级服务均是全国首创,将颠覆以往的理赔流程和时效。

平安产险山东分公司副总经理张小玲介绍,此次平安产险第5度升级的快易免服务,通过最新的科技手段让客户享受简单、便捷,在业内树立了行业新标杆,赔款即时到

账服务自3月5日开始全国推广实施,从结案发起支付到赔款到客户账户的时效由传统的1至3天骤减到60秒内,极大缩短客户赔款到账时间。而个人VIP客户无忧简易理赔服务则可以节约客户大约30分钟到1小时的等待时长,平安专业人员全程跟踪维修方案,无需提交物理单证,免去了客户在修理厂和保险公司之间奔波之苦,这是平安产险在业内首次在全国范围统一推广差异化理赔服务。

数据显示,2012年平安产险山东分公司“先赔付,再修车”的简单快赔案件达9万余件,占全部案件32.28%;简单快赔承诺案件从报案到支付三天承诺达成率94.98%;享受平安产险上门代收索赔资料的客户5万余人次,免费非事故道路救援服务累计实施近3万余人,客户满意度达到98.86%;人伤案件省心调解的案件数达到2981件,客户满意度满分150分制,服务得分148分,圆满践行了服务承诺。(财金记者 王小平)

润丰农合行开展小微企业金融服务宣传月活动

今年以来,润丰农村合作银行积极探索支持实体经济发展融资新模式,通过创新信贷产品,担保方式和金融服务,不断加大实体经济和小微企业的信贷支持力度。为推动实体经济健康发展,缓解实体经济特别是小微企业融资难问题做出了积极贡献。为进一步加大对小微企业的扶持力度,促进小微企业对银行业金融服务的了解,不断提升小微企业服务水平,该行在去年开展小微企业金融服务宣传活动的基礎上,在全行服务辖区内开展了小微企业金融服务宣传月活动。

为全面做好小微企业金融服务宣传工作,该行进一步强化内外两个平台的作用,细化措施,强化落实,确保宣传活动取得实效。在内部平台方面,该行充分发挥营业网点宣传阵地的作用,通过LED显示屏、多媒体终端滚动播放宣传内容,设置宣传展板及悬挂宣传海报等方式在各营业网点开展对小微企业金融服务的宣传。同时,该行强化大堂经理履职,加强

大堂经理业务培训,使其业务水平不断提高,充分发挥了其在引导客户、为客户答疑解惑方面的作用。另外,该行在编发的《润丰农合行》报上,及时刊登最新小微企业服务资讯、产品介绍等信息,并通过向客户赠阅达到预期宣传目的。在外部平台方面,该行充分利用每一次外出集中宣传的机会,进入广场、工业园区以及专业市场进行金融服务宣传。今年以来,该行先后多次组织业务能力突出、沟通能力出色的骨干人员深入槐荫工业园区、晨光安防市场、中恒小商品市场、段店汽配城、七贤文化市场、齐鲁软件园等30多家专业市场、工业园区进行集中宣传,累计发放各类宣传折页近万份,宣传内容涵盖了业务产品、金融特色服务、电子银行风险防范等内容。此外,该行还通过开展银企联谊会、银企座谈会等方式深入小微企业、专业市场,对小微企业金融服务产品进行现场推介,并与客户代表座谈,收到了良好的效果。

(尹伟)

历城农信联社 创新产品支持小微

近年来,历城联社开拓思路,积极创新,立足中小企业担保难题,适时创新推出了系列信贷产品,通过信贷“输血”中小企业,极大促进了中小企业的发展。截至4月末,历城联社中小企业贷款余额43.99亿元,1-4月份,新增中小企业贷款4.6亿元,极大满足了历城服务辖区中小企业的资金需求。

一是创新抵质押方式。主要从解决中小企业普遍面临的抵质押难入手,拓展

抵质押方式,创新性解决了中小企业抵质押难题。如控货质押贷款、股权质押贷款、应收账款质押贷款、钢结构抵押贷款等业务。二是创新担保方式。从解决中小企业担保难问题入手,充分运用行业协会、信用共同体和企业间联保互保等手段,创新担保方式。如研发出“商联贷”、“信用共同体”、“小企业联保”等信贷产品,加大对中小企业的金融支持力度。

李克平