

互联网保险监管办法正加快修订,暂行办法继续有效

网销地域限制能否放开受关注

近日,为期三年的《互联网保险业务监管暂行办法》(以下简称《暂行办法》)即将到期,而新办法迟迟未出。对此,银保监会明确表态,正在加快《暂行办法》的修订工作,在新规出台前,原《暂行办法》仍有效。

本报记者 张頔

流量红利期已过 互联网保险增长乏力

作为互联网金融的第一个细分行业的监管办法,《暂行办法》自2015年10月施行后,原规定为有效期3年。就在业界关注是否将于今年10月1日失效之时,银保监会于国庆假期前下发通知,称正加快修订监管办法,在新规定出台前,《暂行办法》继续有效。

《暂行办法》对互联网保险业务的经营条件与经营区域、信息披露、经营规则、监督

管理等方面作出规定,既规范了互联网保险经营行为,也促进了互联网保险业务发展。数据显示,互联网保险业务保费收入从2014年的858.9亿元,增至2017年的1835亿元。

互联网保险业务也从最初的快速增长,目前已进入到结构调整的阶段,增长出现乏力,2014年同比增速为195%,到2017年为同比下降21.83%。2018年上半年,互联网财产保险业务保费收入326.40亿元,结束持续两年负增长状态,较同期发展回暖;不过,占据互联网业务主要份额的人身保险规模保费为852.7亿元,同比下滑15.61%,主要是人寿保

险持续下滑,年金保险发展势头放缓。

互联网保险的流量红利已不如从前,获客成本在逐渐上升,这成为制约互联网保险发展的瓶颈之一。除了发展较早、规模较大的成熟平台,大规模流量已不多见,不少平台步入较为尴尬的境地。因此,监管细则上的适时调整也将有利于行业的健康发展。

网销重疾险 风控和服务要跟上

业界对于办法修订的一个核心关注点,是互联网销售的不受地域限制的险种范围。关于互联网销售的可突破经营区域限制的险种范围,在《暂行办法》中有规定,包括三类:一是意外险、定期寿险和普通型终身寿险;二是面向个

人的家财险、责任保险、信用保险和保证保险;三是能够独立、完整地通过互联网实现销售、承保和理赔全流程服务的财产保险业务。

从实际的销售情况来看,体现场景化的退运险、意外险和百万医疗险的销量在互联网保险中名列前茅,这些产品大多保费在100元至1000元之间。对投保人来说,这个金额并不算多,即便是在网上支付,也不太担心理赔结果。而对于保费相对较高的寿险和重疾险,投保人购买更为慎重,也更需要代理人服务,因此网上投保率不高。

在互联网保险增长乏力的行业背景之下,不少中小险企和新型险企都希望看到销售地域不受限制的险种范围中能新增重疾险。因为重疾险是人身险保障型业务中的主

力险种,相较意外险、定期寿险等产品可贡献更多保费;同时,放开重疾险地域限制后,会有更多竞争主体加入互联网重疾险市场,推动重疾险性价比提升和产品创新,定期寿险网上销售不受地域限制后的产品爆发即是一个参考。

重疾险的理赔额度高,大多为终身保障,相比其他健康险产品,重疾险的设计也更为复杂,投保人需要更完善的服务。因此业界也有“重疾险若放开网上销售的地域限制后,理赔服务能否跟上”这样的疑问。其实对于保险公司来说,重疾险理赔与否的依据明确,争议点很小,互联网理赔已不存在技术难度。而重疾险能否在网上热卖,本质不在政策限制或险企期望,而在于险企的风控、服务能否跟得上。

工商银行山东省分行宣传“诚信兴商”



近日,为加强诚信宣传教育,提升全社会诚实守信意识,宣传外汇管理政策法规,在国家外汇管理局山东省分局的组织及指导下,工商银行山东省分行在济南泉城广场开展了山东省外汇市场“诚信兴商宣传月”宣传

活动。“诚信兴商宣传月”活动由国家外汇管理局山东省分局发起,旨在宣传“诚信守法用外汇,合规经营促发展”,营造依法合规办理外汇业务的良好氛围。在现场宣传活动中,工商银行山东省分

行的工作人员紧紧围绕活动主题,在展区及泉城广场周边宣传“诚信兴商”的经营理念,重点向参观群众讲解网络炒汇的典型诈骗方式。积极倡导通过正规渠道进行投资,例如通过工商银行账户交易产品

贵金属、农产品等,安全合规且操作简便。通过举办本次现场活动,既宣传了外汇管理政策法规,又提高了广大群众风险意识,是工商银行山东省分行积极履行社会责任的良好体现。(记者 张頔)

让更多人了解保障背后的故事

太平人寿山东分公司举办优秀服务故事评选活动

9月初,众多客户和代理人期待已久的太平人寿2018吉象杯太平“心”感动服务故事评选活动正式拉开了帷幕。太平人寿智能服务管家“小薇”通过微信公众账号“中国太平95589”,发出了“我在等你,请你一定写信给我”的感动服务故事征集令。征集令发出仅三天,便收到到千余条有效回复。

“24小时电话医生解客户燃眉之急,专家门诊预约绿色通道为客户争取生命的宝贵时间,住院探视情暖人心,高端体检服务为客户健康保驾护

航……”据了解,为了让客户体验更卓越,太平人寿自2013年起陆续推出了24小时电话医生、专家门诊预约、健康体检、医生到府服务等近20项健康管理增值服务,为客户提供一揽子健康服务解决方案,以寿险的主业优势,哺于民,惠于民,积极推进集团“健康太平”战略落地。

太平人寿山东分公司紧跟总公司脚步,启动了山东地区的评选活动,围绕健康管理增值服务、客户服务节、健康关爱季,以及“太平家文化”“太平名家之约”“太平手拉手公益”和“太平

绿树空间”四大品牌活动,征集优秀服务故事。目前已收到来自全省十六家中心支公司的近百篇服务故事案例。

9月21日至25日,山东分公司甄选出25篇优秀服务故事,通过“线上投票+线下评审”的方式,评选出了10名“心动齐鲁十大服务代言人”与15名“情暖齐鲁服务之星”。其中,济南中心支公司黄芹的专家门诊预约服务故事和临沂梁克霞的体检服务故事,将参与到2018吉象杯太平“心”感动服务故事全国评选中。

太平人寿2018吉象杯

太平“心”感动服务故事评选活动旨在发现保险背后的服务,让更多的人了解保障背后的故事。一个个服务故事,从不同角度反映了太平人寿“以客户为中心”的服务理念,描绘出一幅“健康太平”的美好画卷。太平人寿山东分公司也希望通过“心”感动服务故事评选活动,更好地发挥客户服务资源作用,通过客户的真实体验,主动探索增值服务的上升空间,带给客户更优质的服务体验!

(通讯员 金莉莉 记者 张頔)

财金资讯

科技赋能 阳光普惠添新品 光大银行“阳光e微贷”首笔授信落地

近日,光大银行普惠金融新产品“阳光e微贷”正式面世。这是光大银行连续奋战5个多月,通过大量市场调研、客户走访,借鉴市场先进做法,集中力量开发的一款专门针对存量结算客户的授信产品,是“光大快贷”线上产品新秀。新产品推出仅仅两个工作日,就在广州分行开花结果,实现了首笔授信落地。

据了解,在产品设计上,“阳光e微贷”突破了传统授信业务理念,运用互联网思维,把互联网、大数据和信贷业务有效结合,将信贷业务化繁为简,通过分析企业和企业主在我行的结算及资产信息,让信息不对称、缺少抵质押担保而难以获取贷款的小微企业,在已更新基础信息情况下,短短几分钟即可完成线上贷款全流程,大大提升业务办理效率。

客户通过“阳光e微贷”线上化的操作流程,可实现贷款随时支取,随借随还。从某种意义上讲,“阳光e微贷”为客户提供的不仅仅是一笔贷款。“随借随还”从根本上降低了企业融资成本,而“线上用款”则从效率上解决了小微企业燃眉之急。

下阶段,光大银行将持续优化、扩展“光大快贷”产品系列,通过先进的金融科技“赋能”服务流程,加快产品迭代,丰富产品架构,高效、高水平地满足客户金融服务需求。(记者 赵婉莹)



中国(济南)产业金融论坛17日开幕

记者9日获悉,“2018年中国(济南)产业金融国际论坛”将于10月17日-19日举办。

本次论坛由济南市人民政府、山东省金融办主办,济南市金融办、新华社中国经济信息社承办,亚洲金融合作协会支持。

论坛围绕“新金融 新动能 新跨越”主题,为济南打造产业金融中心,助力新旧动能转换出谋划策,开设了金融对外开放与新旧动能转换、金融科技及金融服务创新、普惠金融与乡村振兴三个分论坛。

据悉,论坛期间将举办外资金融机构走进济南等活动,同时发布2018中国产业金融发展指数。(记者 王光营)