

●热点透视

# 银保产品犹豫期有望延长

## 签收20日内也可无条件解除合同

近期,保监会在行业内下发《关于规范银邮保险代理渠道销售行为有关问题的通知(征求意见稿)》,希望通过严格设限来避免深藏在销售中的诸多问题。一旦征求意见稿正式出台,银保渠道将被再扎紧箍。

### 新规多方堵截违规销售

销售误导纠纷频频发生,消费者维权呼声不断。尽管监管部门严令整改,但在高比例佣金的巨大利益驱使下,仍有不少销售人员铤而走险,谎称保单为存单,虚夸收益,且中老年储户成为主要推销对象。对此,征求意见稿试图从年龄、金额、地域、犹豫期等多方面设限,堵截银保渠道的违规销售。

为了让在银行选择保险产品的储户有更充足的时间来了解保险条款,征求意见稿将一年期及以上保险产品的投保犹豫期由此前的10天拉长到20天。这意味着在签订一年期以上人身保险产品的合同后,投保人收到保险单并书面签收日起20日内,投保人可以无条件解除保险合同。

### 银保市场或将再遇寒冬

据了解,银保一直是保监会的监管重地,而2010年银监会下发的90号文件,更如一记重拳,让银保市场每况愈下,如叫停保险营销员驻点销售,由银行人员代替,并规定每一营业网点销售的产品最多不得超过3家。有数据显示,去年银保市场新单保费缩水近三成,今年前两月银保渠道新单保费同比下滑20.8%,表明这一渠道业务的增长已明显放缓,甚至正在不断萎缩。



资料图

一位银行销售人员指出,从目前征求意见稿来看,每一条设限都会把银保市场缩减一大圈,例如,目前正在大谈城镇化,且大中保险公司都非常重视抢占城镇市场,而拟出新规将这一市场销售追求保费增长的理财型保险叫停。“以客户收入来定推荐保险的缴费期限,也增加了销售的难度。”

### 银行未受限新规难奏效

通过限制性规定出台来规范市场秩序显示了监管整治银保的决心。这一拟定新规的出台,能否减少或遏制销售误导尚不得而知。

不过,有网友质疑,10天犹豫期嫌短,那20天犹豫期就足够了?事实上,有一些误导问题显现出来,还是在满期支付或客户遇事急用钱的时候才发现销售过程当中的问题。如果没有从本质上解决销售人员隐瞒或误导的行为,再长一些的犹豫期也只是短期行为。

此外,征求意见稿仅仅限定保险公司,对银行销售方面如何做只字未提,很可能只是抓小放大。据了

解,在银行代理销售保险公司产品上,银行占有强势和主导地位,很多销售行为由银行来完成,保险公司只能在核保时去把关发现一些问题。

### 银保合作需寻求新契合点

业内人士表示,银保渠道产品设计必须以客户需求为出发点,尤其是寿险产品,应关注当前客户最强烈的需求,如养老、医疗及健康险等;产险产品除车险外,家财险、信用保证险等具有巨大的发展潜力。

对银行保险领域的经营主体而言,在银保产品结构转变进程中,一方面,需要促进寿险产品回归保障,避开与银行理财产品的短兵相接;另一方面,要在监管允许范围内,积极拓展与银行业务具有天然相关性的产险产品,如信用保证保险、财产损失类的家财险、企财险、货运险、工程险等,这是在行业转型升级过程中抢占先机,改变行业格局的重要机遇。

据《北京商报》

●保险课堂

## 买银保产品避开四大误区

### 误区1

#### 银保产品不是银行存款和理财产品

银保产品不是银行存款,而是兼顾投资与保障功能的保险理财产品。银保产品和普通保险产品的最大区别在于销售渠道不同,银行作为一家兼业代理机构负责代理销售保险,其他售后服务、理赔事项等服务一般都由保险公司提供。

### 误区2

#### 保单具有固定高收益

收益是广大投资者在进行投资理财时最关心的部分,新型人寿保险产品保单利益演示时虽然合同上都会以高、中、低三档收益来进行演示,但这仅仅是基于以往数据的推演,并不代表实际收益,即不是对未来收益的承诺,保险公司的最终利益给付取决于公司当年的收益水平。

### 误区3

#### 忘记保障靠投资

目前,银保产品以寿险产品居多,新型人寿保险产品

品在具有保障功能的同时还具有投资功能,不仅可以带来投资收益也可以抵御通胀和利率波动风险。但要注意的是,银保产品本质的属性是其他理财产品无法比拟的保障功能,客户在购买银保产品时需要明确产品是否能满足自己的人身、财产等保障需求,避免盲目地把保险产品当做投资工具。

### 误区4

#### 急用钱也可随意变现

银保产品一般年限越长收益越好,但最好用闲钱购买,需在收益和流动性之间做选择。银保产品的年限从1年到10年不等,究竟如何选择保险期限取决于客户的实际情况。“时间越长,收益越好”是各类金融产品的普遍规律,但需要注意的是,时间长可能会带来更高的收益,但同时也会影响资金的流动性,尤其是保险产品,资金流动性不高,提前退保不划算。

《本报综合》

●行业资讯

## 农行个人贷款把幸福“贷”回家

农行个人贷款,可以为您盘活资产,实现各种融资愿望;如果您是固定单位的工薪人员,符合条件的可以通过信用贷款,满足消费需求,圆您的幸福之门。

农行房贷个人贷款可以为您盘活资产,实现各种资金需求。农行新推出的房抵贷产品,借款用途广泛,通过房产抵押,贷款既可以用于装修、买车及其他消费用途,也可以用于各种合法的经营用途。贷款额度高达1000万元,贷款期限长达10年,是您消费升级、自主创业的首选。

农行随薪贷个人贷款无需抵押,可实现您的消费需求。随薪贷产品是农行面向机关、事业单位等优质行业的正式员工或者其他一般单位的优质个人客户推出的一款特色产品,是信用方式的消费贷款,最高贷款额度可达200万元,不需要任何抵押,是您提高生活水平,满足资金需求的首选。

农业银行网点多,服务好,个人贷款品种齐全,功能丰富,是您创业和消费路上忠诚的伙伴,将助您通向幸福之路。

烟台农行辖内各市县个人贷款经营中心电话(见右表)

烟台市分行个人贷款经营中心	6862193
烟台市分行营业部	6280707
芝罘区个人贷款经营中心	6654407
保税港区个人贷款经营中心	6858163
毓璜顶个人贷款经营中心	6252705
莱山区个人贷款经营中心	6717566
牟平区个人贷款经营中心	4261053
开发区个人贷款经营中心	6383920
福山区个人贷款经营中心	6330048
莱阳市个人贷款经营中心	7333906
莱州市个人贷款经营中心	2233726
龙口市个人贷款经营中心	8545781
蓬莱市个人贷款经营中心	5619031
招远市个人贷款经营中心	8235968
海阳市个人贷款经营中心	3257982
栖霞市个人贷款经营中心	5224566
长岛市个人贷款部	3211703
高新区个人贷款部	2109908

## 招商银行周三5折乐享美食

繁华的都市,忙碌的生活,美食绝对是犒赏自身和他人最佳选择。可如今日益高涨的物价水平,让烟台人的饮食消费变得不是那么随心所欲,三五人一同吃顿美食的开销还真不小。然而招行信用卡推出的“周三5折美食日”活动却可以让您轻松畅享美食之旅。在2013年4月3日至6月30日(五一除外),烟台招行信用卡的持卡客户可以尽情去以下餐厅尽享美食喽!

日前,招商银行信用卡联合烟台地区餐饮业翘楚,同步推出“周三5折美食日”活动。活动期间,持招行信用卡逢周三在指定门店购买指定食品可享半价优惠。招行本期

周三5折美食活动将持续到今年6月底,食客们可得抓住机会赶紧去体验一番喽!

如您身在烟台,值此寒未消的初春之时,到重庆刘一手火锅或到重庆小天鹅火锅(南大街店)吃上一次地道的重庆风味火锅,暖身的同时,花费也打了对折;钟情西餐的美食家们也能大饱口福,乐味牛排风尚餐厅、东方豪客(振华商厦店)、尚客林西餐厅都是绝佳之选;拥有浓郁咖啡情怀的美食家选择口碑载道的太平洋咖啡可以满足您对各种口味的需求;如果您喜欢中餐,九月天、东顺园、金海湾珍珠居自助烧烤绝对是您聚餐会友的

绝佳之选;如你的味蕾正在想麻辣的回味无穷,椒盐时光(振华商厦店和开发区欧尚店)是您的不二去处。招行此次活动持续3个月时间也是业内少见,今年还将一直延续。有了招行信用卡,聚餐买单可以省下一笔不小的开销。不管你是美食达人还是优惠达人,招行信用卡的优惠活动中总有您需要的。

您还没有招行信用卡吗?快快编辑短信,专员将上门为您服务。编辑 TH35, 移动客户发至 1065795555, 联通客户发至 1065502010995555。

(招行美食热线:6587019/6587768)

## 买E彩纷呈有好礼 如意金条等您拿



抽奖、节日抽奖,符合条件的客户登录或交易成功后,网银或手机会显示“参加抽奖”按钮,点击即可当场抽奖,当场回显中奖信息,奖品为30元、50元手机话费,工行于15日内为您的手机充值,中奖信息可通过网银、手机银行查询。

中国工商银行烟台分行为答谢广大电子银行客户的支持和厚爱,隆重推出“E彩纷呈有好礼,如意金条等您拿!”大型电子银行交易抽奖活动,时间为2013年3月至2013年12月,凡登录工行个人网银、手机银行,并做指定交易的客户均有参与实时抽奖和集中抽奖活动,赢取话费和黄金大奖。

实时抽奖活动是指客户做完交易即可获得奖品,根据客户类型和不同交易,分为6种实时抽奖模式,分别为黄金激活码抽奖、网银交易抽奖、手机银行交易抽奖、老客户登录抽奖、新客户登录

集中抽奖是指客户做完交易后同步参加黄金激活码的抽奖,集够三个激活码即可参加如意金条大奖的抽奖。奖品为工银如意金条,一等奖为20克金条2名,二等奖为10克金条6名,如意金条集中抽奖每半年举办一次,初步定于2013年7月和2013年12月,获得抽奖资格的名单及中奖信息由工行通过95588短信发送给客户手机。

本次活动奖品丰厚,机会难得,让我们摆脱网点柜面的束缚,拿起手机,打开电脑,践行低碳环保的理念,轻松得话费,快乐拿金条!

在车险、寿险、财产险等各类保险大行其道的当下,关于保险的品种不断翻新,关于保险的疑惑和纠纷也层出不穷。为了帮助广大投资者维护自身的合法权益,本报“维权热线”长期开通,不论是你购买了保险产品苦于理赔无门还是因保险代理人的误导购买了不合适的保险产品,只要您拨通电话,我们都将与您携手走上维权之路。同时,有什么困惑或成功的经验,都可与我们联系。

**栏目互动方式**

电话:18953550228  
QQ群:143359029  
新浪微博:@今日烟台