

“网红保险”大批下架 互联网人身险将迎大洗牌

□记者 崔烨 杨晓东

近期,朋友圈中的保险营销员们纷纷晒出了各款“高性价比网络保险产品”,并且特地标出“即将停售”,让消费者们欲购从速。不少朋友起疑,说停售真就停售了?10月22日,银保监会下发《关于进一步规范保险机构互联网人身险业务有关事项的通知》,对可网销的人身险产品范围、险企经营不同类型互联网人身险业务的准入条件以及精算假设和回溯机制等方面作出明确规定。多家公司先后宣告多款网销产品将下架,下架的产品也多种多样,既有增额终身寿,也有重疾险、护理险等。

■ 准入门槛大幅提升

临近年底,互联网人身险市场正迎来业务调整范围最广、影响最大的一次变革。具体来看,新规重新设置了人身险公司经营互联网产品的准入门槛,并重新划定了产品经营范围。在此基础上,还抬高了部分产品的经营门槛。诸多变革下,大批险企失去了部分原有产品的销售资质。

从准入门槛来看,新规从偿付能力、风险综合评级等方面对险企开展互联网业务进行限制。据统计,新规落地后,有5家险企因偿付能力不达标而停售互联网业务;有8家险企因风险评级不达标而停售互联网业务。

从产品经营范围来看,新规明确了在互联网渠道人身险公司可销售的产品:意外险、健康险(除护理险)、定期寿险、保险期间十年以上的普通型人寿保险(除定期寿险)和保险期间十年以上的普通型年金保险,以及银保监会规定的其他人身险产品。这意味着万能险、分红险、投连险未来将无法线上销售,进而重塑互联网人身险产品保

费结构。数据显示,2020年互联网人身险业务中,万能险、分红险、投连险合计保费占比高达65%。一直以来,上述三大险种由于保障属性较弱、理财属性较强以及条款设计简单,而易于在互联网渠道销售。但是,当这些产品下架后,势必会对互联网人身险保费规模形成冲击。

另外,监管还对具体产品设置了“准入门槛”。例如,险企经营保险期间十年以上的普通型人寿保险(除定期寿险)和保险期间十年以上的普通型年金保险产品,须同时符合连续四个季度综合偿付能力充足率超过150%等多项硬性条件,这些条件又“刷掉”大批公司。据统计,在90多家险企中,可销售该类产品的险企仅有20多家,大批中小险企被排除在外。

■ 大批互联网人身险面临停售

正是由于诸多约束条件,一大批险企不能继续在互联网渠道经营此前热销的产品。近期,多家公司先后宣告多款网销产品将下

架,包括信泰人寿、鼎诚人寿、瑞华健康、横琴人寿、华贵人寿等等,而下架的产品也多种多样,既有增额终身寿,也有重疾险、护理险等。互联网人身险渠道规模占比最高的万能险、投连险、分红险面临全面下架,大部分公司将无法再网销长期储蓄型产品。

根据偿付能力充足率和风险评级,定价激进的险企将面临整改或无法继续销售极致性价比的长期产品。此前热销定期重疾险和定期寿险的公司大多不符合新规要求,需要整改。其中,定期重疾险主要集中在光大永明、瑞泰人寿、复星联合等险企;定期寿险主要集中在华贵人寿等险企。

与传统保障四件套“意外险、医疗险、重疾险和定期寿险”相比,新规对年金险的影响最大:一是能卖的年金险种类变少,二是能卖的保险公司不多了。

根据新规,从2022年1月1日起,万能险、投连险、分红险、10年期及以下的普通型年金险都不再能上网销售,要想投保此类产品,消费者必须跟保险销售人员面对面签单。例如,近期传闻和泰人寿“金多多”将下架。据悉,该款产品就是因为属于万能型年金险,不得不下架。

此外,近期10年期以下的多款终身寿险也传出下架的消息。例如光大永明的光明至尊终身寿险;信泰人寿的如意尊3.0终身寿险;弘康人寿的金满意足臻享版终身寿险;爱心人寿的守护神2.0终身寿险等都在此列。

值得注意的是,除了万能险、投连险、分红险及10年期及以下的普通型年金险之外,一些公司的健康险产品也须下架。

例如瑞华健康的颐悦无忧终身护理险,

信泰人寿如意金葫芦(初现版)重大疾病保险都将于11月底下架,而横琴人寿的无忧人生2021重疾险将于2021年11月10日下架,晴天保保2号少儿重疾险将于2021年12月1日下架。

■ 新规长期来看利好消费者

“新规对消费者是件好事。”一位资深保险业人士告诉记者,尽管新规导致部分高性价比的保障性产品和理财产品下架,但随着保险公司陆续整改完成,消费者购买互联网保险产品将得到更好的保障。比如,针对投保人,监管规定人身险公司的咨询接通率不得低于95%,核保确认时间不超过1天,理赔时效不超过30天,退保时效不超过3天,这些新规均利于消费者。同时,放开异地投保以及提高保险公司经营互联网业务的准入门槛也利于消费者。

此外,新规要求保险期间一年及以下分期缴费的互联网人身保险产品每期缴费金额一致,从源头上规范短期险销售,避免“首月0元”等误导销售行为。据了解,为提高获客效率,互联网巨头的保险商城大多以“首月0元”“首月0.1元”等方式提高短期险的吸引力,但实际上,存在将首月保费均摊至后期保费或首月多收保费等欺骗行为,属于虚假宣传、诱导投保人购买保险。此次新规落地后,可有效降低销售误导等行为,保障消费者权益。

虽然有一批保险将停售,但站在消费者角度,新规旨在为老百姓提供更实惠的产品、更便捷的服务,真正发挥互联网保险产品的普惠优点,从而促进市场健康、险企可持续发展。

快资讯

汇付天下打造首家“数字化老字号”

文 石佳盈

11月10日,以“数字支付·生活新时尚”为主题,汇付天下与新徐汇集团、菜篮子、乔家栅举行了合作签约仪式暨数字生活媒体体验活动。此次,汇付天下携数字支付进驻乔家栅和乌中市集,既是一次与传统商业业态的跨界新尝试,也是引领数字生活的时尚新玩法。

对消费者而言,只需一部手机即可轻松购物,支持最新的数字人民币交易,消费体验更安全畅快。对商户而言,仅需简单开发,即可通过API接口获得完整的线上线下支付解决方案,显著降本增效,并可体验到专业前沿的营销、运营、数据和增值服务。对于物业管理方而言,则可实现高效的多级账户资金管理,查看全链路实时在线的交易数据,真正实现企业经营管理的数字化。

中信上分普惠用信集中操作模式上线

文 石佳盈

近日,为了进一步提高普惠业务放款时效,提升小微企业客户体验度,中信银行上海分行推出普惠用信集中操作模式并已顺利上线运行。据了解,该笔业务用信阶段,由支行收集放款资料、办理担保核保,普惠金融部专人负责集中办理资料审核、合同制作、合同用印、房产抵押、他证入库等用信操作,大大降低了业务各环节的传递损耗,防范了用印文本填写不规范的风险隐患。

该业务模式实现了出具批复后最短“3”(银行办理时间)+“5”(抵押登记时间)个工作日内放款,比原有模式下减少了15个工作日,充分体现了用信集中操作模式可有效提高业务办理效率,缓解经营单位普惠业务发展过程中的堵点和痛点,为基层一线减负赋能,并进一步提升消费者的体验度。截至目前,分行用信集中操作模式下普惠型小微企业法人房产抵押业务累计放款量近亿元。

Bank 中国光大银行 CHINA EVERBRIGHT BANK 上海分行

光大银行个人定期储蓄

一个定期承诺 安享稳定收益

产品名称	产品期限	起点金额	年利率	销售渠道	付息方式
大额存单标准款	1年	≥20万元	2.30%	柜台 网上银行 手机银行	到期一次性 还本付息
	2年		2.90%		
	3年		3.55%		
安逸存	1年	≥5万元	2.25%	手机银行	到期一次性 还本付息
	2年		2.85%		
	3年		3.50%		

温馨提示: 1.以上纳入存款保险制度保障范围; 2.上述支持办理个人质押贷款和开立存款证明;
3.上述表中“年利率”如有调整,请以光大银行最新宣传材料为准;具体情况详询光大银行各营业网点;
4.部分产品额度有限,售完为止。

光大理财最新产品信息

产品名称	产品期限	业绩比较基准	风险提示:本评级为光大银行内部评级,仅供参考!	起点金额	特点	募集期(售完即止)
阳关金36M增利稳健1号	36个月	4.50% - 7.00%	适合稳健型以上客户购买	1元	开放式净值产品	即日起至2022年2月9日

温馨提示:理财产品过往业绩不代表其未来表现,不等于理财产品实际收益,投资须谨慎。

更多详情请扫码



光大银行漕河泾支行

地址:徐汇区漕宝路68号2楼

电话:63797610

新金融

中国银联走进高校宣传反诈拒赌

□记者 崔烨

为贯彻落实人民银行、公安部、银保监会统一部署,深入开展以“反诈拒赌,安全支付”为主题的一系列宣传活动,在人民银行支付结算司、公安部刑侦局的指导下,11月17日,中国银联联合复旦大学,携手产业机构共同举办“反诈拒赌”进高校宣传活动暨知识竞赛启动仪式。

中国人民银行机关党委常务副书记傅国文表示,本次宣传活动是积极践行习近平总书记提出的“让党中央放心,让人民群众满意”要求的体现,得到社会高度认同,需要全社会合力深化。打击治理电信网络诈骗和跨境赌博任务艰巨,需要相关部门不断提高支付技术,提升治理能力,更需要每个人提升自我能力,特别勉励年轻大学生树立正确的价值观、人生观、消费观。

中国人民银行上海总部金融服务一部副主任梁伟指出,此次宣传活动旨在帮助大学生认清电信网络诈骗和跨境赌博的危害,通过知识竞赛的形式进行科普,有助于在思想上筑牢反诈拒赌的防线。人民银行上海总部践行“支付为民”理念,打出行业自律与宣传教育的组合拳,着力营造全社会反诈拒赌的良好氛围。

上海市公安局刑侦总队反诈中心政委钱世平指出,电信网络诈骗是可防性案件,希望大学生保管好个人信息,了解金融消费基础知识,使用正规金融平台,遵守资金支付规则,提升识诈防诈能力,从自身做起,降低被骗风险。呼吁社会各界通过此次活动,加强警银聚力协作,共同织密人民安心的反诈安全网,共铸平安申城。

活动现场,公安机关反诈专家针对“杀猪盘”“网络刷单”“论文诈骗”等常见电诈案例和防骗技巧进行了深入分享,商业银行专家就存量账户管理、简化开户材料、强化验证措施等账户服务优化举措进行了专题介绍,并与大学生开展了有奖竞答互动。在复旦大学校园内,还组织了“安全卫士来报到”“反诈拒赌翻翻乐”“反诈拒赌神段子”“反诈拒赌我先知”“反诈拒赌我最行”等趣味盎然的活动,复旦学子踊跃参加,气氛热烈。