

# 网上买保险 如此理财保险吗?

## ■网页上宣传的5%高收益率只是预期

## ■跨区域服务纠纷、发票开具、保单签名等问题都是后遗症

“起点低,风险低,收益高,零成本,操作简便,服务周全。除了高收益外,额外有一倍公共交通意外保障。”这是天猫上一则保险产品的简介,与此同时,记者还看到了“门槛低:1000元即可购买”、“年化收益高达5%……”等宣传语。

这是合众人寿在天猫推出的“好太太理财稳赢一号”保险产品。保险网销已经成为许多保险公司未来的盈利点,越来越多的公司开始尝试在网上销售保险产品。

现代快报记者 张波

### ■网销保险

## 有消费者一次性买了22万

2月24日,合众人寿正式入驻天猫,并推出促销活动,即“好太太理财1号,1000元起购,预期年化收益5%,元宵节(2月24-26日)三天大促,在5%收益的基础上,再返1.16%淘宝集分宝。”昨天,记者登录网页,发现该产品已经销售了839件,查询交易记录可以看到,最多的一位消费者购买了220份该保险产品,也就是说花费了22万元。

毫无疑问,大部分消费者

恐怕都难以对该产品5%的预期收益视而不见。可是,打开页面下方的《产品说明书》,消费者才能知道,这款“好太太理财1号”应该叫做:“合众稳赢一号两全保险(万能型)”,也就是说,这是一款万能险。根据2012年万能险产品的收益情况来看,全年能达到5%结算利率的产品屈指可数,行业万能险结算利率多数在4%左右,仅有极少数公司的个别产品在5%左右。

### ■高收益诱惑

## 5%的收益率只是“预期”

客服人员通过旺旺回复记者:“亲,请放心,与银行理财产品一样,我们的收益都是预期收益。从历史数据看此产品年化收益是5%,我们每月都会更新一次预期年化收益率,但由于保险公司的资金运作更为稳健谨慎,所以预期收益都是比较稳定的,一般变化不大。”

记者查询合众人寿网站发现,其合众人寿稳赢一号万能险截至今年1月的结算利率确实是5%,不过,该产品的历史业绩显示,该款万能险是在去年10月份才获得保监会核准,也就是说,所谓历史业绩数据仅为去年11月~今年1月,仅三

个月。与此同时,记者查询发现,合众人寿官网公布的万能险共有7款,除目前正在搞活动的稳赢一号、稳赢二号的结算利率为5%,其余五款产品从去年1月~今年1月份公布的年化结算利率均为3.8%。

根据合众人寿稳赢一号的条款,该产品生效起的前5个保单年度内,其最低保证利率为2.5%,自第6个保单年度起,公司还有权对最低保证利率进行调整,但调整后的最低保证利率不会低于1.75%。也就是说,投保的前五年,只有2.5%的利率是可以保证的,在此之上的收益都只是“预期”。

### ■“擦边球”

## 买保险送集分宝或涉嫌返佣

在刚刚过去的促销活动中,合众人寿称“购1000元送1160个集分宝,多买多送,上不封顶;满5000元送女性关爱保障卡一份,每人限送两份,数量有限,先到先得”。

所谓集分宝,其实是支付宝的积分,付款的时候可以抵用,100个集分宝等值1元,可以在淘宝购物、还信用卡、缴水电煤费等,同时还可以在天猫、一号店、大众点评等30多家网店购物时直接抵扣。

如此说来,买1000元的保险,保险公司则会返还客户11.6元,相当于保费的1.16%。而保监会曾对保险返佣做出规

定,要求销售保险的时候不能返佣,赠送的保险不能超过100元,但是这种送集分宝的做法是不是属于返佣,可能还没有一个准确的说法。

根据合众人寿给媒体的解释,这是公司参照了同业推出的活动形式。在入驻电商平台后,为答谢客户支持,公司联合电商平台在首推产品的前三日做了感恩活动。

在网销中,商家为了促销,打折送礼成为惯用手法,但是为了防范销售误导以及维护市场秩序,监管部门严禁卖保险送礼品,更坚决杜绝返佣销售提成。



制图 李荣秀

### 网销保险遗留问题亟待解决

#### 跨区域谁来服务?

上网买保险日益流行,也成为保险公司未来新的增长点,但是就目前的情况来看,网上销售保险产品还有许多监管盲点和亟待解决的问题。有媒体日前报道称,监管机构正在加紧制定互联网保险业务监管细则,并有望在今年上半年推出。

江苏一家大型险企的相关人士表示,网上销售保险有一个最大的问题就是跨区域销售的问题。保险销售具有严格的地域限制,例如全国性保险公司只有在各地开设分公司才被允许在辖区范围内销售保险产品并提供相应的服务。可是,保险网销打破了这种地域限制。

目前,网络销售大多是总公司在运营,分公司还是主要负责线下的销售。那么如果客户通过网络在异地成功投保,后续的服务应该由谁来负责?是总公司还是分公司?如果消费者在没有设网店的区域购买了网销产品,那么很可能面临无人服务的窘境。

网销没有了地域界限,如何划分监管区域目前还没有明确化。同时,当客户遇到合同纠纷时,问题究竟该由谁来解决,责任如何划分,也是一个问题。

#### 发票如何开具?

发票是消费者购买保险的一个证据。如果是在线购买保险产品,投保之后,保险公司会将发票及投保单、保险合同一并寄给保险客户,所开的发票往往也是各分公司出具的。

可是,如果消费者通过网络投保,保险公司该如何开具发票?如何给消费者提供消费证明?

保监会在已出台的《保险代理、经纪公司互联网保险业务监管办法(试行)》中明确指出,保险中介机构在销售产品时列明“纸质保险单证、保险费发票凭证的配送方式和寄出时间”,告知投保人有要求提供纸质保险单证、保险费发票凭证的权利。正在征求意见过程中的《互联网保险业务监管规定》也有类似的表述。

不过,目前网销多为意外险,有很大一部分为短期意外险,保费很可能也就是几元或十几元。如果寄送总公司发票,无疑将增加保险公司的经营成本。

不过,上述险企人士表示,已经有越来越多险企尝试无纸质保单,他认为,未来电子消费凭证肯定也会出现,这应该不会成为阻碍保险网销的障碍。

#### 没有签名怎么办?

传统纸质保单投保时,必须有投保人、被保险人的亲笔签名。而当投保流程搬到网络上时,签名就变得不可能了,这一程序被省略了。虽然目前已经有保险公司试行电子签名,但还没有在行业内广泛推广,只是个别的尝试。

我国保险法明确规定,以死亡为给付条件的保险合同,未经被保险人书面同意并认可保险金额的合同无效。而不少网销的分红险、万能险都含有身故保险。那么这样的保险合同是否有效呢?

有业内专家认为,目前网销还处于初级阶段,销售的多为条款较为简单的意外险、健康险,投保人、被保险人往往是同一人。随着网络销售市场的成熟,更多的保险产品将上线,比如上述合众人寿推出的万能险,以及此前销售过的分红险产品等。这样很可能出现投保人、被保险人受益并非同一人。

如果没有当事人的签名,为道德风险的发生留下了可乘之机,同时也诱引理赔纠纷的发生。而在签名方面,电子签名没有推广,也没有政策做出明确的规定和说明。

### 网上支付年规模近4万亿 3-5年内有望超过线下支付额

国务院发展研究中心金融研究所副所长巴曙松在一份《中国网络支付市场的发展与安全》研究报告中指出,决定未来中国网络支付行业实力的核心是安全与效率,两者要平衡发展,风险控制要转换思路,不能以牺牲效率为代价。他建议,通过网络技术创新而非传统牺牲效率的方式解决安全问题。

中国互联网络信息中心(CNNIC)1月发布的第31次《中国互联网络发展状况统计报告》(以下简称《报告》)显示截至2012年12月,我国使用网上支付的用户规模达到2.21亿,使用率提升至39.1%。与2011年相比,用户增长5389万,增长率为32.3%。

研究机构艾瑞咨询的数据显示,2012年,国内互联网支付业务交易规模36589亿,同比增长66%。其中去年四季度单季交易规模突破万亿,达10650亿。至2013年1月8

日,央行累计发放223张非金融机构支付许可证,其中从事互联网支付和移动支付的共计80家。

随着网上支付从新潮事物进入到亿万普通用户的生活,网上支付的风险管理也成为一个影响亿万用户的话题。巴曙松认为,由于在中国地区人口稠密、信用体系不健全等因素,支付安全问题相对欧美地区较为突出,因此国内支付企业在安全领域投入相应较多,风险控制及管理水平也比较领先。据悉,在国内网络支付市场发生资金损失的概率只有约0.01%,包括支付宝在内主流支付机构的资质更优,风险控制总体可控。而国际网络支付市场的资损水平要在1-2%。

巴曙松认为,金融本身就是一个通过管理风险获益的行业,以信贷为例,要求零资产并不一定是最好的。支付方面要求100%零风险同样会大幅度降低支付的体验和支付成

功率,影响消费者的使用体验和网络支付的普及,因此,应该适当的允许一定的风险存在,帮助激励企业向风险纵深探索,研发更加有效的新型安全技术。他建议通过技术创新,而非传统金融增加交易成本牺牲效率的方式解决安全问题。

近年来,支付宝和各大银行纷纷联合推出快捷支付,既缩短了网络支付的验证步骤流程,同时又减少了木马钓鱼的风险,显示业界已经在探索使安全与效率达到平衡的方式。

支付宝安全副总裁江朝阳介绍,网络支付发展多年,第三方支付厂商、IT安全厂商投入巨大,投入资金往往达到千万级别。他表示,支付宝的风险管理从信息安全与隐私、客户终端、账户安全、交易安全、个性化风险管控和权益保障等六大方面对客户资金进行了全流程的保护,而不仅仅是设置高使用门槛将风险的责任留给客户自身。

**富汇达投资**

◆股票、期货配资管理,股票抵押贷款  
5万配30万,20万配120万操盘资金,服务费:1%每天;  
大额资金:200万配1000万操盘金,服务费:9%半年。

◆个人、企业房屋短期抵押贷款(3日内得款)  
热线:4006227889、18952099388  
地址:南京市洪武路359号福鑫大厦1501室

全省版广告热线:025-84519772  
覆盖苏皖

寻投资人  
资产抵押,国有企业做担保,回报高,无风险,额度不限。咨询电话:18260020710 宋先生