



分红险费率改革 险企让利消费者

10月1日起,分红型人身保险预定利率上限将完全放开,标志着我国人身险费率形成机制建立,也标志着始于2013年8月的人身险费率市场化改革进入收官阶段。政策已经实施近两个月,人身险费率改革对保险公司有什么影响?消费者对此又有怎样的体验呢?记者对此进行了调查。

现代快报记者 陆丹丹

费改后 现金价值表金额提升

相对于改革之前,分红险利率受到监管限定,最高不超过2.5%,这导致同质化产品问题严重,分红利率偏低。此次放开分红险利率后,很多保险公司开打一场“价格”的营销战,一些投资者也捕捉到其中的投资机会。

南京的王女士告诉记者,她是偶然在银行看到相关产品的介绍,除了可以购买一份分红型保险还能附加一份寿险,对她而言,也算是既能保障又有收益。“我比较了一下,原来同样的分红型保险产品,其保费其实相对之前没有什么变化,只是各家保险产品现金价值表相对改革之前有所提升。”王女士告诉记者,“花同样的钱,买一份收益高的产品还是比较靠谱的,而且还多一份保障。”

针对王女士的想法,一位保险行业产品部经理告诉记者:“这次人身险费率市场化改革就是让利于消费者。”他表示,根据测算,改革后分红险产品的价格将整体下调15%左右,首年最低现金价值较原来普遍提高20%以上。此外,分红险死亡保险金额提高至已交保费的120%,最低保障要求与万能险持平;这些都有助于保护消费者利益,减少投诉纠纷。



多家保险公司寻求差异化产品

人身险费率市场化后,如何设计产品来吸引投保人成为各家保险公司应对的重点。新华保险公司寿险部陈经理告诉记者,目前费率改革后,分红保险价格是由市场来决定相关价格机制,即所谓“放开前端管住后端”,其本质是指前端市场由保险公司根据市场的供求关系自主决定,其预定利率由保险公司自主决定;而管住后端则是有监管部门来监测保险公司的产品。

从记者调查情况看,目前市场上分红险收益率基本在3.5%至5%之间,多家保险公司寻求差异化产品设计。一位业内人士告诉记者,保险公司不可能简单通过提高收益率吸引投保人。“若保险公司提供的产品收益率越高,将会面对更高的资本充足要求,资本压力也就越大。根据保监

会规定,一旦保险公司偿付能力低于150%的监管线,将停止进行新业务开发。因此,盲目提高产品收益率的行为将会受制于后端资本监管。”该人士表示,“所以结合保险行业也正在酝酿偿付能力体系改革,此次费改将对资本实力充足的大型保险公司提供更加宽广的创新空间。”

一家上市保险公司南京分公司主管也告诉记者:“在产品设计上,保险公司应该结合消费者需求以及自身情况设计更加符合市场的产品,使得产品更加专业化,通过这种方式来促进产品的销售以及业务的拓展。”

不过,需要提醒的是,不管保险公司分红型产品的预定利率是多少,保险公司也不能一定保证消费者的到期收益率;投资者也要根据家庭理财和投保需求审慎选择。

友邦真伙伴 值得真信赖

在行业里,友邦保险始终以“真诚”获得消费者的认同和信赖。早在2010年,友邦江苏率先开始推行精英营销员计划,建立了“业务管理排查制度”,即每季度抽取部分营销员保单进行合规回访,确保展业规范、服务到位,避免消费者权益受损。发现问题立即处理,对违规行为一律“零容忍”,从源头上保障客户权益。

不仅如此,其客服人员亦保持公正原则。在友邦保险,投诉处理人员的角色定位不是公司利益的维护者,而是一个公正的中立者。投诉人员在深入理清案情前,不允许有任何倾向性判断,在处理案件时只看事实证据、法律法规以及合同约定,评判投诉处理人员的绩效标准是投诉处理是否合情合理,是否有效及时,而非案件将会对公司造成的金额损失。

“找理由为客户理赔”是友邦保险的宗旨,也是友邦保险服务文化的精髓。2013年4月,友邦保险江苏分公司向无锡客户王先生家人全额赔付200万身故保险金;2015年8月,向一位镇江客户家人全额赔付240万身故保险金等。以上理赔案例还有很多,友邦保险对于大额保单的快速理赔充分让保单承载了投保人对家人的关爱和嘱托。

友邦保险坚持“保险回归保障”理念,帮助客户打造老有所养、病有所医、亲有所护的坚实保障体系。一份诚心换消费者一份信赖,友邦保险,做每一位投保人“真生活”中的“真伙伴”!

招行启动“一带一路”新引擎 推动全球同行合作

得力于跨境人民币业务独特优势及全球交易银行平台的建立,招商银行将“一带一路”战略蕴藏的业务机会视作未来该行各领域业务增长的重要引擎,在总行层面已成立“一带一路”跨部门战略工作组,以推动该行“一带一路”相关工作。

携手同业合作 助推企业发展

近日,招商银行在深圳举办了“一带一路”同业合作研讨会,“一带一路”沿线18个国家和地区的30余家商业银行代表及招行“一带一路”重点客户出席。招商银行副行长丁伟在开幕

致辞中表示,面对“一带一路”国家战略带来的新机遇,招商银行希望与沿线国家各同业携手,通过优势互补及全方面合作,利用多种形式支持走出去的企业分享“一带一路”发展机遇。

“一带一路”战略是国家主动应对全球形势深刻变化、统筹国内国际两个大局作出的重大战略决策,是推动我国资本对外开放、经济转型增长和金融体制改革的关键一步。

创建服务体系 打造全球平台

“一带一路”战略提出后,招商银行积极响应,最新数据显示,招商银行建立的“一带一路”项目库已经储备项目155个,其中38个项目已落地。

招行还迅速建立了“一带一路”服务体系,并于今年年初把握对公业务发展趋势,合并原现金管理部与贸易金融部,成立总行一级部门交易银行部。此举在国内商业银行中亦属首创,旨在利用交易银行部成立的组织改革红利,以客户为中心整合原有现金管理、跨境金融与供应链金融等优势业务,全面打造集境内外、线上下、本外币、内外贸、离在岸为一体的全球交易银行平台及产品

体系,为“一带一路”企业的多元需求提供全方位金融服务。

同时,招商银行在跨境人民币清算业务也拥有独特的优势,是中国人民银行指定的首批人民币跨境支付系统(CIPS)直接参与行之一。近年来招商银行跨境人民币业务发展迅速,截至2015年10月末,招行跨境人民币同业往来账户数已达127户,开户数量在股份制商业银行中排名第一。目前已有多家境内外银行通过招商银行接入了CIPS系统。

除此之外,离岸金融业务也是招行的优势业务之一,基于对“走出去”与“引进来”企业跨境金融需求的准确把握和深入理解,通

过为企业的全球化经营提供专业、高效的一站式“离岸+在岸”联动服务,已经奠定了招商银行中国离岸金融市场探索者、先行者和领头羊的地位。近日,招商银行宣布即日起至2016年底,招商银行离岸客户通过网上银行汇款至招商银行境内账户,尽享“0”手续费优惠。

与会代表一致认为,“一带一路”倡议将大大激发沿线国家的发展活力与合作潜力,相关国家在交通基础设施、贸易与投资、能源合作、互联互通与区域一体化、人民币国际化等领域的合作也将为沿线国家的商业银行业务发展带来新活力。

延伸阅读

招商银行扩大与全球同业合作

近日,招商银行在深圳举办2015年度外资银行同业合作研讨会招商银行副行长丁伟在开幕致辞中表示,在招行“二次转型”的大背景下,招行各类同业业务近年来发展迅速。面对人民币国际化、国内外经济增速放缓的大环境,招行将坚持拓展与外资银行同业在零售金融、公司金融、同业金融等领域的业务合作,争取与外资银行携手合作,共赢未来。

截至2015年10月末,招商银行已与全球110个国家和地区的1730家外资银行建立了业务往来关系,与外资银行客群的现有合作全面覆盖“零售、公司、同业”三大业务条线的诸多业务领域和产品。

研讨会上,招商银行同业客户部、金融市场部、资产托管部、招银租赁、交易银行部、招商信诺先后就各自特色业务进行了

推介。丰富的产品介绍获得了与会嘉宾的一致好评,纷纷表示希望在跨境人民币业务、境外外币理财、跨境交易银行业务、金融市场交易、跨境投资资产托管、金融租赁、境内同业票据、境外发债、财富传承与医疗健康服务等多个领域与我行深化和扩大合作。

本次研讨会体现了招商银行对外资银行同业合作的一贯重视,希望通过与外资银行在广泛业务领域的优势互补、强强联合达到合作共赢的目的。研讨会的内容覆盖了招行的“零售、公司、同业”三大业务条线,也是招行切实推动“一体两翼”战略的贯彻与实施,希望通过与外资银行同业在资产管理、财富管理、跨境金融等诸多领域的合作,为打造“轻型银行”做出积极贡献,力争成为具有国际竞争力的中国最佳商业银行。