

“最严厉”银保新规实施半月调查

多数市民对新规不了解

银行不再主动推销保险,对高龄客户十分谨慎



新规实施 投保犹豫期延长至15天

银保渠道一直是销售误导投诉的“重灾区”。为解决这些乱象,今年1月,保监会、银监会联合发布了《关于进一步规范商业银行代理保险业务销售行为的通知》并于4月1日正式实施,在这份被业内冠以“最严厉”的规定里,银保销售的相关内容备受关注。

针对老年人容易“被忽悠”的银保销售现状,《通知》明确要求,对城乡低收入居民、投保人年龄超过65周岁或期交产品投保人年龄超过60周岁的,向其销售的产品原则上以保单利益确定的普通型产品为主,不得通过系统自动核保现场出单,应由保险公司人工核保,这意味着届

时向老人卖保险,银行将不能当场出单了。

“犹豫期”是指投保人在收到保险合同的一定期限内,如不同意保险合同内容,可以提交申请并获得全额退保的期限规定。目前执行的犹豫期一直为10天,而银保新规将银保渠道保险产品的犹豫期延长到了15个自然日,并且在犹豫期内退保,保险公司只收取10元保单工本费。

此外,《通知》再次明确要求,禁止保险公司进驻银行,要求银行与保险公司的代理关系不得超过3家。这一新规,同时也宣告了银行保险渠道发展将迎来新局面。

记者调查

多数市民对“最严厉”新规不了解

目前,新规从发布到实施已经有近3个月的时间,那么市民对这个规定了解多少呢?上周四,在某股份制银行门口,记者在近一个小时内随机采访了17位市民。当问及“你对刚刚实施的保险新规了解多少时?”大家纷纷摇头,只有4位市民称,在报纸或网络上有所了解,但具体有哪些改变并不清楚。不过他们表示如果在知情的情况下一般不会在银行购买保险。

当记者为他们一一解读新规出台的背景以及内容后,许多人为新规叫好,并表示新规极大地维护了消费者的利益。

来自西郊的张先生说,3

年前,在某银行工作人员的忽悠下,他母亲一下子购买了10万元的理财产品,一年后看报纸才发现原来买的是分红险。得知情况后,他曾多次和银行、保险公司沟通,但考虑到退保后损失较大就没退,目前这笔钱还在银行躺着,这让他和母亲很郁闷。“新规实施后,会有效保障老年人的利益,预防存单变保单事件的发生。”他觉得特别好,也希望银行能有所行动。

对于投保犹豫期的变更,张先生也认为特别好。“可以给我们更多的时间充分考虑自己是否需要这份保险。”张先生说。

误导销售、存款单变保险单、理财产品成分红保险……近年来,由银保渠道管理混乱引发的纠纷不少,而消费者察觉上当后,退保、维权屡遭责难。针对这些乱象,今年4月1日《关于进一步规范商业银行代理保险业务销售行为的通知》(以下简称《通知》)正式实施。新规再次明确要求:“禁止保险公司进驻银行”、“对城乡低收入居民、投保人年龄超过65周岁或期交产品投保人年龄超过60周岁的,不得通过系统自动核保现场出单”、“银保渠道保险产品的犹豫期延长至15个自然日”……从多方面对银保产品进行规范,为消费者权益拉起防火墙。目前,新规实施近半月,老百姓对此是否了解?各大银行落地情况如何?上周,记者进行了走访调查。
郑州晚报记者 吴幸歌

银行走访 工作人员不再主动推销保险

针对新规的落地,上周四,记者以购买保险为由,走访了多家银行网点。也许和新规的实施有关,多数银行工作人员不再主动推销保险。在工商银行庆丰街支行、交通银行陇海路支行,当记者提出想购买分红险时,工作人员均主动提醒记者,保险的收益并没有想象得那么高,而且时间比较长,购买前一定要考虑清楚。

在保险产品的推荐上,工作人员主推的是银行自家保险公司的产品,银行大厅展柜

上摆放的也多是这类产品。在工商银行庆丰街支行,当记者提出要买保险时,工作人员给记者拿来了四五张有关“工银安盛人寿”的宣传页。当问及有没有其他保险公司的产品时,工作人员称,也有,但并不推,主要以他们自己保险公司的产品为主。

在投保犹豫期的提示上,记者从各家银行收取到的宣传页上看到都是10天,还没有更新,银行工作人员给记者的解释也多是10天。在大学路某银行网点,当记

者对投保犹豫期提出疑问时,工作人员解释这些都是原来的宣传页,最新的宣传页还没有印出来,从4月1日起,犹豫期等流程一律按照新规操作。

在对高龄客户保险产品的推荐上,记者发现,各家银行也十分谨慎,一位理财经理表示,以前,他办理保险年龄最大的客户有69岁,但新规出台后,超过65岁的老人购买分红保险要通过风险评估,但老人的风险承受能力偏低,不建议购买。

险企应对 可能会推出更多类型产品

由于银保新规对银保渠道的销售行为和产品调整作出了更为严厉的要求与限制,为了避免其执行对银保渠道的销售情况带来太大变化,各家保险公司从去年年底开始就启动了新一年的业绩冲刺,银保产品在年前两个月的销售业绩惊人。

数据显示,2014年前两个月银保保费收入大幅增加,高

达2508亿元,接近去年全年销售额的六成。如此迅猛的增速,与各家保险公司争相推出趸交型高收益理财产品不无关系,新增保费收入中,趸交保费占绝对比例,大量大额的保费涌入成就了1~2月份漂亮的银保销售数据。而随着4月1日新规的正式实施,各家保险公司会适时调整销售策略,届时,更多期缴型、重保障的

银保产品将会陆续登场。

这次银保新规规定每个网点同一会计年度内不得与超过3家保险公司合作,这意味着银行在考虑合作的保险公司时,会综合考虑很多因素,包括保险公司的产品策略、服务水平等。业内人士认为,除了银行系保险公司外,这种合作限制对其他所有保险公司而言,压力都会比较大。

业界提醒 在银行买保险这几点需注意

今年3·15期间,本报的“投诉热线”每天都会接到不少关于银保的投诉,其中被反应情况最多的集中在银保销售误导方面。但在处理这些投诉时,我们却遭遇了一个极其尴尬的局面:不管是“被忽悠”了,还是反悔了,想要推翻履行格式合同规定的保险购买行为都不易,消费者的证据在哪里?取证了吗?

新规的落地,虽然可以在一定程度上缓解存款单变保险单、理财产品成分红保

险等事件的发生,但并不意味着可以避免,因此,业内人士提醒消费者在购买银保产品时一定要三思,并注意以下几点:

- 1.核实所购买的产品是否为保险产品,避免错误地将保险产品当作银行储蓄、理财产品。
- 2.认真阅读保险条款、产品说明书,了解产品特点,不要将销售人员出示的保险产品的广告等宣传资料视为保险合同。

- 3.注意分红险、投连险和万能保险产品具有收益不确定的特点。

- 4.在购买一年期以上人身保险产品时,请注意缴费期间和保单期间这两个不同概念。

- 5.判断购买的产品是否符合自身需求和经济实力。

- 6.了解“犹豫期”有关规定,减少退保损失。

- 7.配合做好保险公司的电话回访,确保了解和维护自身权益。