



投保便捷 选择多样 乱象频出 谨防互联网保险销售“套路”

搭乘线上销售的快车,保险已越来越普及,互联网保险更是依托投保便捷、选择更多等优势,获得了不少晋江消费者的认可。市民王先生便是其中之一。

“最近想为孩子买份医疗险,找了一圈发现有不少线上销售的同类型产品,着实挑花了眼。”市民王先生说,“其中,依托支付宝、微信等第三方平台销售的保险最多,品类多、产品全,投保很方便。”

事实上,近年来,随着互联网科技的发展,线上线下融合发展已成趋势,互联网保险更是呈现螺旋式增长的发展。对于消费者来说,互联网保险的普及不仅能进一步唤起人们的保险意识,发挥保险保障功能,也能带来更多性价比高的产品,供消费者选择。但业内人士也提醒,仍需谨防互联网保险领域的销售套路,保护自身合法权益。



现象▶ 线上线下融合发展

对于互联网保险业务,银保监会去年就已作出了重新定义,其指的是保险机构依托互联网订立保险合同、提供保险服务的保险经营活动。同时满足保险机构通过互联网和自助终端设备销售保险产品或提供保险经纪服务,消费者能够通过保险机构自营网络平台的销售页面独立了解产品信息、消费者能够独立完成投保行为三个条件,即为互联网保险业务。

互联网时代,流量是最大的利器,在各大平台“狂推”互联网保险的背景下,让不少人的保险意识有所提升,也渐渐对互联网保险有了基础的认识。

在业内人士看来,互联网保险呈现爆发性的增长,主要有几点原因:其一,是投保便捷,无需如实填写资料,符合条件即可投保,投保体验感极佳;其二,是产品选择多样,不要货比三家,在“保险超市”平台上,就能选择满足自身需求的产品,保险“小白”也能轻松读懂;其三,是产品性价比较高,不少互联网保险产品的价格会相对较低,这也使得对价格较为敏感的消费者成为购买互联网保险的“常客”。

尽管互联网保险增长迅猛,但传统渠道依然不可撼动。

“互联网保险出现较晚,但是势头很猛。”晋江某寿险公司工作人员刘先生告诉记者,“目前互联网保险渗透率稳中有升,但如果要说成为主流,依然为时尚早。”刘先生称,由于互联网保险产品打破了投保的地域限制,投保方式也极为便利,一些性价比较高的产品常常成为爆款,从而引发较大的关注度,但传统渠道依然是主流。目前,不少大型保险公司也已加强线上销售和宣传途径。

趋势▶ 渐受晋江消费者欢迎

多年的持续发展,让互联网保险有了一批“拥趸”。

打开手机,挑选产品,即可完成购买……互联网保险快速发展之下,消费者投保已愈发便利。“上个月临近开学,刚为孩子续保了一份重疾险。自孩子出生后,我们每年都会为他购买保险,而第一份保单就是从互联网渠道购买的。”家住罗山街道华泰小区的于女士说,“当时也是货比三家,不仅向几家大型保险公司的销售人员咨询,也从网上平台了解各种产品,最终选择了某保险公司在第三方平台代销的一款重疾险。”

于女士坦言,“有了孩子后,各项开销都很大,还是希望能省则省。对比下来,互联网保险能以更低的价格实现相同的保险,还是比

规避▶ 注意互联网保险“套路”

在互联网保险发展迅猛的背景下,各种保险乱象也层出不穷,消费者更应当谨防互联网保险销售中的“套路”。

通过朋友圈、公众号、微信群、微博、短视频、直播等方式参与互联网保险营销宣传,是保险从业人员普遍采用的一种形式。但部分保险机构从业人员以某产品即将“停售”、涨价等为噱头,对人们形成销售误导,常常引起保险纠纷。部分保险机构或保险营销员为片面追求关注度和销售量,会推出所谓的“爆款”产品,在宣传内容不规范、网页所截格式条款的内容不一致或显示不全、保险机构相关信息披露不完整不充分,缺少风险提示,免责免赔条款存在歧义和误导等问题,损害消费者利益。

较划算的。”

像于女士一样,通过自己多方比价,选择一款满足需求的互联网保险产品,消费者并不在少数。“价格合适、投保便捷、选择多样,就连理赔服务如今也十分便利。”上述王先生说,“目前不少互联网保险产品都已实现线上理赔服务,提交资料即可由理赔人员进行审核,线上即可实现理赔。”

由于互联网保险经营突破了地域限制,消费者经常居住地和保险机构所在地不一致的现象非常普遍,对消费者权益保护带来了难度。对此,《办法》特别规定,对互联网保险业务的投诉或举报,由投诉人或举报人经常居住地的银保监会依据相关规定进行处理。这对消费者维权进一步提供了便利。

提醒

认清正规渠道购买产品

目前,经营互联网保险业务的机构必须是经中国银保监会批准的持牌保险公司和保险中介机构,消费者在购买时可通过中国银保监会官网查询相关保险机构是否具有经营资质。

互联网保险产品种类繁多,有的为片面追求关注和销售量,存在宣传内容不规范等问题。消费者在购买互联网保险时,不能将“吸睛”“高息”的保险产品宣传材料视同保险合同,应认真评估自身保险需求,仔细阅读拟购买保险产品的合同条款,了解保险责任、责任免除、保险利益等重要内容,从而选择符合自身保障规划和实际需求的保险产品。

互联网保险采用电子化方式进行信息传递,减少了消费者与业务人员之间的面对面接触,投保流程高度自助化。电子签名具有确认投保意愿的法律意义,应像对待手签姓名一样慎重。因此,消费者一定要确认保险产品符合自身需求,确需购买前再履行投保程序,关注勾选项目,切勿盲目操作,防止在不清楚、不理解相关内容的情况下购买保险产品。

消费者还应注意保护个人信息,切勿对弹出的广告推广页面进行随意点击授权,切勿在陌生及非正规的链接下输入身份证明、银行卡等个人敏感信息,不要轻易向他人发送移动支付二维码、手机验证码,时刻提高信息安全意识,保护个人隐私不外泄。同时建议保险消费者评估自身保险需求,选择符合自身保障规划和实际需求的保险产品。

万一出现保险纠纷或争议,消费者应选择正规渠道维权。可通过保险机构在线客服、客服热线或亲访保险机构等方式协商解决,也可以向监管部门投诉,依法合规维护自身合法权益。

晋江农商银行 小桥社区福农驿站 开馆运营



本报讯 近日,晋江农商银行小桥社区“福农驿站”暨乡村共享驿站正式开馆运营。

开馆现场,晋江农商银行西园支行党支部与小桥社区党支部开展党建共建活动。小桥社区福农驿站是晋江农商银行在街道及社区的支持下,联合晋江市晋航农业发展有限公司联合打造的集金融、商务、政务、电商、民生和党建等功能为一体的乡村综合性服务点。

晋江农商银行相关负责人表示,该行将进一步加大银政企多方合作,不断丰富完善“党建+金融助理+多社融合”模式内涵,全面推进“福农驿站”共建共享,为推动全面乡村振兴贡献“农商”力量。

理财播报

新发理财产品收益走低

本报讯 伴随市场利率的下降,近期,不少理财产品又出现了“量价齐降”的情况。根据普益标准最新数据显示,上个月,理财公司新发开放式理财产品的平均业绩比较基准为3.86%,环比下跌0.01个百分点,较年初下跌0.18个百分点;新发封闭式理财产品的平均业绩比较基准为4.27%,环比下跌0.11个百分点,较年初下跌0.32个百分点。

发行数量上,数据显示,9月份全市场共新发了2238款理财产品,环比减少41款,其中327款为开放式产品,其平均业绩比较基准为3.89%;1911款为封闭式产品,其平均业绩比较基准为4.02%。9月理财公司新发757款理财产品,环比增加51款,占全市场理财产品发行量的33.82%。

普益标准表示,理财产品收益表现欠佳的原因主要为两方面,一方面,现金管理类理财产品过渡期已不足百日,随着整改的不断深入,该类理财产品收益率逐月走低;另一方面,今年以来股市、债市震荡不断,非现金管理类理财产品收益波动明显加大。9月中旬以来,市场震荡加剧,部分理财产品的底层资产价格出现明显下跌,少数产品因净值回撤幅度较大。

支付宝推出新功能 可向微信好友转账了

本报讯 细心的用户可能注意到了,近日,支付宝推出新功能,在不用输入对方支付宝账号的前提下,微信好友也能主动扫码领取。

记者体验发现,其操作方式为:输入转账金额,提供指定用户领取等方式,随后用微信QQ/微博/钉钉等渠道分享给对方,最后让对方扫码领取,领取后系统会自动发送通知。

需要注意的是,通过支付宝向微信好友转账,并不是直接转账。支付宝用户点击转账后,选择转微信好友,输入转账金额后生成一个二维码,微信好友保存二维码图片后,可用支付宝扫码领取。这就相当于用支付宝生成了转账二维码,在微信里进行分享,转账方支付宝账户内的资金,转移到了收款方的支付宝账户余额中。

据了解,根据央行《非金融机构支付服务管理办法》规定,支付机构之间的货币资金转移,不得通过支付机构相互存放货币资金或委托其他支付机构等形式办理,应当委托银行业金融机构办理,这也是两家机构不能互相转账的直接原因。

“这样的操作手法仍然很麻烦,但在互联互通的道路上,总归迈进了一步。”尽管不少用户觉得此项功能依然比较鸡肋,但今后有望进一步提升互联互通的便捷性。

本版由本报记者陈荣汉采写

升级养老理财服务 多家银行上线“养老专区”

养老金融市场又有大动作!继养老理财“试水”获得市场普遍认可后,近段时间以来,部分银行已开始内测个人养老金账户,并于手机银行App上推出专属“养老专区”,为今后的布局做好准备。伴随银行养老金融服务的不断升级,对消费者而言,未来或将有更多选择,也将有更好的养老金融服务体验。

银行机构动作不断

8月份以来,第二批养老理财陆续发售。与首批推行时不同的是,养老理财产品试点范围由“四地四机构”扩展为“十地十机构”,试点地区扩大至“北京、沈阳、长春、上海、武汉、广州、重庆、成都、青岛、深圳”十地,试点机构扩大至工银理财有限责任公司、建信理财有限责任公司、交银理财有限责任公司等十家理财公司。

养老理财市场的火爆,吸引了各方的注意。与此同时,各种养老金融服务不断升级。例如,中信银行推出“幸福+”养老账户,将实现第一、二、三支柱养老资产的归集展示,为客户呈现一个跨周期、跨平台、跨资产类别的“养老账户”。在账户功能中,中信银行全貌展示客户的养老资产状况,不断优化汇总养老资产、测算养老缺口、规划养老方案、提供养老服务等功能,进而打造养老金融服务的一站式服务平台。

近期,不少银行还在积极进行新的动作。

继此前有大行内测首批个人养老金资金账户后,近期,中信银行、兴业银行、平安银行等银行陆续在手机银行App中推出个人养老金专属板块。例如,平安银行在“口袋银行”App内设置了“养老专区”,支持客户完成养老金测算并生成报告,同时支持税延养老保险和养老目标基金的购买。

满足养老金融需求

面对养老这块“蛋糕”,银行机构争相升级养老金融服务,无疑为消费者今后的养老理财生活提供了更多选择和便利性。尤其是个人养老金专属板块的推出,将进一步完善养老金账户相关业务体系,集合养老服务,并有针对性地提供保险、理财、基金产品的购买服务。

据了解,今年4月,国务院办公厅印发《关于推动个人养老金发展的意见》,其中规定,个人养老金资金账户用于购买符合规定的银行理财、储蓄存款、商业养老保险、公募基金等金融产品,参加人可自主选择。参加人达到领取基本养老金年龄,完全



丧失劳动能力、出国(境)定居,或者具有其他符合国家规定的情形,可以按月、分次或者一次性领取个人养老金。

政策的出台,加快了银行机构升级养老金融服务的步伐。“近几年来,不少银行在养老金融服务方面积极探索,推出手机银行老年版、走

进社区开展金融宣教、推出养老专属理财等。”某股份制银行零售业务工作人员张女士介绍,“针对个人养老金方面,未来银行也要在普及个人养老金政策要点和业务操作流程等方面‘下功夫’,帮助消费者合理规划养老资金,强化金融服务能力。”