

深度 浙江新闻专栏

从今天起,保监会和银监会联合发布的《关于进一步规范商业银行代理保险业务销售行为的通知》正式实施。这一被称为最严的“银保新规”,对险企和银行作出了新的监管要求——

银保新规,消费者实惠知多少?

本报记者 杨绪忠

误买产品“犹豫期”延长至15天

按新规定,投保人年龄超过65周岁,或者期交产品投保人年龄超过60周岁以及投保人填写的年收入,低于省级统计部门公布的最近一年城镇人均可支配收入或农村人均纯收入的,银行应当对投保人进行需求分析与风险承受能力测评,根据评估结果推荐保险产品。

“银保新规”意在增强对客户保护,尤其在杜绝银保渠道销售误导等方面加大了监管力度,同时鼓励银保渠道销售更多保障型产品。例如,“银保新规”将银保渠道保险产品的犹豫期从10天延长到了15天,并且规定客户在犹豫期内退保,保险公司只能收取10元的保单工本费。

“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。通常,犹豫期自投保人收到保单并书面签收之日起开始计算。

此外,监管部门还从银行扣费环节作出了详细规定,避免消费者在不知情的情况下,发生“存款变保单”等事件。

“银保新规”要求,保险公司在划扣首期保费24小时内,要以保险公司的名义,向投保人的手机发送提示短信。提示短信应当通俗、简洁,便于投保人阅读和理解。提示短信应当至少包括:保险公司名称、保险产品名称、保险期间、犹豫期起止时间(非现场出单除外)、期交保费及频次、公司统一客服电话,并请投保人仔细阅读保险合同条款。

保险人员“驻点销售”或将终结

保险人员在银行网点驻点销售一直备受争议,这也是导致银保渠道销售误导乱象频频出现的重要原因,而“银保新规”则对“驻点销售”明令禁止。

采访中记者发现,事实上,自2010年银监会就提出要求,保险公司不得再在银行网点销售。目前宁波在这方面早已不折不扣地在落实。但记者在采访中了解到,保险公司的人员在银行撤出后,部分银行网点的工作人员面临着消费者的投



庄豪 绘

诉。江东区的胡女士致电本报记者反映,她母亲在一家银行的明楼支行办理2万元存款业务时,当时该行的柜员只是告诉有一种新的理财产品,每年存进一笔钱,就可以领取比普通定期存款要高不少的利息。结果,母亲把所填的一大堆保单带回家后,胡女士一看才知道这是一款保险产品。经过多次交涉,银行才同意把钱退还给胡女士。

“保险产品只能卖给真正需要的客户,才能发挥其应有的基本保障和理财功能。”宁波保监局相关人士表示,今后,将与各银行机构合作,继续加强对银行柜面人员的培训,使老百姓能做到明明白白买保险。保险公司也将继续做好银保产品的维护和服务工作,确保被保险人利益得到保障。

“近年来,银保代理渠道业务发展迅速,促进了人身保险保费规模、资产规模的快速增长。同时,银保代理渠道发展仍处于初级阶段,发展方式较为粗放,业务结构不合理,这导致销售纠纷时有发生。”业内人士认为,“银保新规”的诸多严格规定,有望更多地减少银保渠道的销售误导问题。

保险业回归保障成趋势

为充分发挥保险核心功能,除了对销售误导作出规范,保监会还大力推进商业银行代理保险业务转型发展方式,力促保险公司加大力度发展风险保障型和长期储蓄型保险产品。

保监会规定,商业银行销售意外伤害保险、健康保险、定期寿险、终身寿险、保险期间不短于10年的年金保险、保险期间不短于10年的两全保险、财产保险(不包括财产保险公司投资型保险)、保证保险、信用保险的保费收入之和不得低于代理保险业务总保费收入的20%。

据悉,目前我国保险业虽然保费规模已排名世界第四,但还远远没有满足老百姓的保障需求。银保渠道销售的保障型产品的比例仅10%左右,这与以风险保障为本质的保险业的地位并不相符。我市和全国的情况也基本类似。

不过一些业内人士认为,结合银行网点的实际情况与客户结构情况,目前想在银行网点销售保障型产品和长期储蓄型产品的难度,要大于短期理财产品。

“利润和价值来自于在渠道销售的产品,而非渠道本身。银保新规推出后,我们认为保险公司必须重新考虑其银保发展策略,同时重新全面设计销售渠道策略。”浙江万里学院金融系教授田剑英表示。

新闻内参

去年,宁波保险业协会依托保护保险消费者权益服务总站及宁波保险业消费者权益服务联络站,搭建保险消费者权益维护网络,有效维护了消费者权益。

在“两站”的基础上,宁波保监局大力推行“保险承保服务监督卡”和“保险理赔服务监督卡”,主动征求被保险人的意见和建议。

多途径化解保险矛盾纠纷,完善保险合同纠纷调解机制。协会制定调处规则,明确调解原则、组织、程序等要求。全年共收到来电、来信、来访和网络投诉1130件次,解决率100%。

设立保险理赔服务工作室,派遣保险理赔员初审案件理赔金额,并为办案人员和当事人提供保险咨询服务。全年共参与交通事故调解2.9万件次,成功2.7万件次,涉案金额7.5亿元,减损金额6129.8万元,其中现场调解1.86万件次,涉案金额5.68亿元。

此外,保险业还利用服务监督网络,加大维护消费者权益工作力度。2013年协会共发送服务监督短信164万条,承保环节87.2万条。收到消费者的投诉、建议、咨询和评价短信21.99万条。推进服务监督网络与自律相结合的机制,重点对处理时效、责任追究等进行通报追责,要求保险机构整改落实,提升保护保险消费者权益的主动性。(杨绪忠)

保险业有效维护消费者权益

财经观察

阿里53.7亿港元投资银泰 全面打通线上线下商业

本报讯(记者张燕)昨天,阿里巴巴集团与银泰商业集团共同宣布,阿里集团将以53.7亿港元对银泰商业进行战略投资。“银泰”作为宁波人喜爱的时尚百货企业,双方优势资源整合后,将提供全新的购物体验。

本次合作中,阿里集团将以认购银泰商业新股及可转换债券的方式进行投资,总投资额53.7亿港元。交易完成后,阿里集团将持有银泰商业9.9%的股份及总额约37.1亿港元的可转换债券。双方约定在未来三年内,在相关法律法规许可的前提下,阿里集团可将可转换债券转换为银泰商业的普通股股份,从而使得阿里集团最终在银泰商业的持股比例不低于25%。合作上双方将整合资源,构造一套打通线上线下的未来商业基础设施体系,并对全社会开放,帮助推动实体经济与互联网经济的双向融合。双方还将组建合资公司,快速推进该体系的建设。

此前,阿里集团与银泰商业已在打通线上线下商业领域进行了多次探索。去年“双十一”期间,银泰所有商场参加天猫双11购物狂欢节,率先尝试线下选择商品、线上支付购买的消费模式。在今年“3·8手机淘宝生活节”时,银泰又与手机淘宝及支付宝钱包合作,推出虚拟购物卡,深受消费者欢迎。

此次战略投资后,阿里集团与银泰商业将全面打通会员体系、支付体系,同时实现商品体系对接。在此基础上,双方将构建一套打通线上线下商业的基础体系,实现线上线下的商品交易、会员营销及会员服务无缝链接。这套体系将对全社会开放,为所有的线下各大商业集团、零售品牌及零售商服务。

银泰“嫁”阿里,图的啥?

张正伟

经历了不知多少次“眉目传情”后,马云和沈国军这对好友终于“在一起”了。

看上去,这并不是一个很大的投资,但个中缘由还是值得甬城商家细细玩味。

由于沈国军与马云私交甚笃,所以银泰一直属于向线上靠拢的积极分子,眼瞅着电子商务发展如火如荼,购物商场的客流量和销售额逐渐下滑,银泰不会坐以待毙;与其沦为线上电商的试衣间,不如自我“革命”,绝地求生。

银泰与阿里合作,可以想象在零售这一块,银泰的各家门店,都将会放有天猫的LOGO,消费者在这里试穿、试用,尽情体验,决定购买时扫描二维码,就可以实现天猫支付。这已经在去年“双十一”成功预演。

既是合作,必有共赢。消费者在银泰试穿,却在天猫下单,银泰岂不是“双赔”?

其实不然。零售业的常规格局是品牌商——线下商场——线上电商,但由于互联网的强势崛起,现在的品牌商逐渐跳过线下商场,直接进入线上销售。银泰甘愿让消费者来试穿、体验,是看中了网上的消费群和品牌传播力。

对于购物广场来说,人来了,就意味着机会,转化率再低,也会带来一定的购买需求。银泰此次攀上阿里这个“高大上”,可以将其线上的客源引到线下,以补日益流失的客源;而通过淘宝、阿里B2C、B2B平台,银泰又能在自身与品牌商之间搭建良好的沟通渠道,对于日后降低成本,提升竞争力有益而无害。

另一方面,互联网冲击再强,也不会让线下商场立马消失。购物广场作为男女约会、中老年人逛街散步的场所,这是天猫怎么也不可替代的。阿里“娶”来银泰,等于在O2O的“后宫”里招来一位佳人,对于丰富线下体验,提高与腾讯、京东等竞争的胜算增添了砝码。

人民币对美元汇率 中间价再创年内新低

来自中国外汇交易中心的最新数据显示,3月31日人民币对美元汇率中间价报6.1521,较前一交易日继续下跌31个基点,再创年内新低。

中国人民银行授权中国外汇交易中心公布,2014年3月31日银行间外汇市场人民币汇率中间价:1美元对人民币6.1521元,1欧元对人民币8.4607元,100日元对人民币5.9920元,1港元对人民币0.79305元,1英镑对人民币10.2383元,1澳大利亚元对人民币5.6965元,1新西兰元对人民币5.3407元,1加拿大元对人民币5.5683元,人民币1元对0.52757林吉特,人民币1元对5.7687俄罗斯卢布。

前一交易日,人民币对美元汇率中间价报6.1490。

美国3月非农就业数据公布前夕,市场情绪较为谨慎。本周首个交易日,人民币兑美元汇率中间价继续下跌,再创年内新低。(据新华社)

我市银行业开展 货币流通普及活动

本报讯(记者杨绪忠 通讯员周鸿秉)近日,宁波市信用联社在总部大楼街面冒雨设摊开展货币流通宣传活动,作为市级主办银行,重点对“小面额供应制度”、“小面额现金兑换途径和条件”、“激活沉淀硬币的好处和方式”、“反假币”等内容进行了集中宣传。同时,向社会公众发出爱护人民币倡议书,宣传人民币相关法律法规,共建爱护人民币、正确使用人民币的良好氛围。

活动期间,共兑换小面额券券2800元,兑换硬币120元,兑换残损币1500元。向行人和咨询人员发放各种宣传资料360份,发放《爱护人民币倡议书》160份。

又讯(记者杨绪忠 通讯员陈婷)日前,平安银行积极响应人行号召,开展了内容丰富、形式多样的爱护人民币、小面额残损人民币兑换活动。

平安银行全面启动员工行周围经营户及客户唤醒沉睡中的残损币,将自身周围的小面额残损人民币拿到行内进行兑换,有的经营户将存放已久、破旧不堪的5角、1角纸币都整理出来;一些市民还将收到的小面额残损人民币拿来兑换。员工们娴熟的整点技巧,亲切的服务态度得到客户的一致好评。

中国楼市正处于行业内部调整期

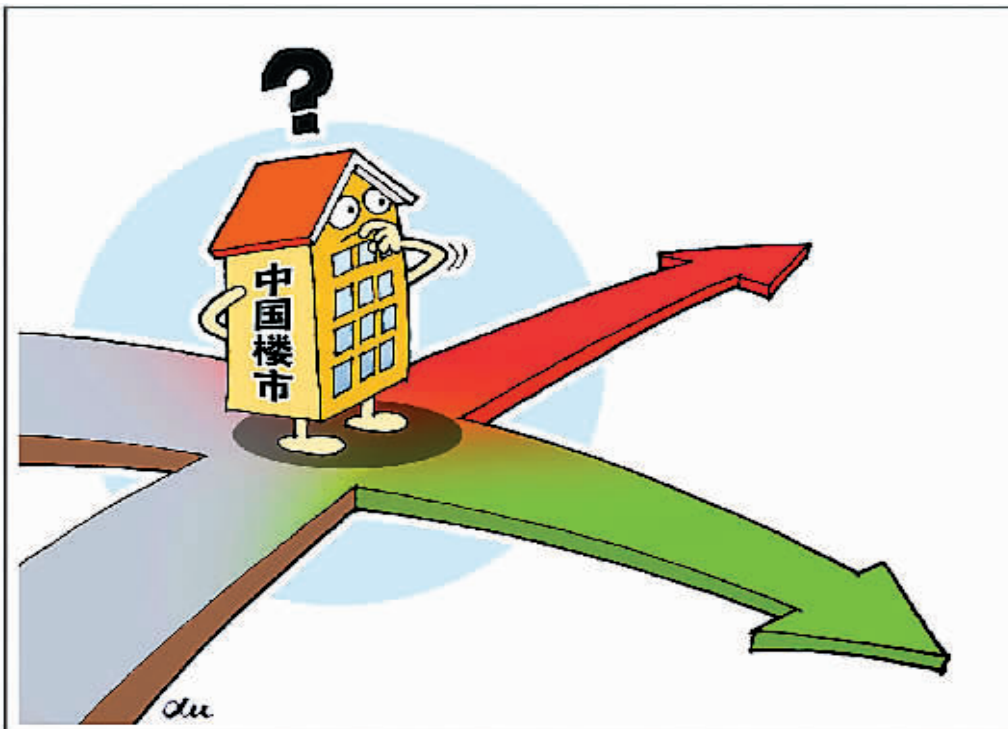
未来房价怎么走?急转下行还是趋利上升?这个命题正摆在市场面前。实际上,市场短期压力已经显现,3月份全国数十个城市楼市成交大幅下跌,包括北京、杭州、常州等一二三线城市全部出现了降价。近日在海口举行的中国新型城镇化与房地产改革发展论坛上,众多专家更趋向认为,影响房地产的两个“场”在博弈上已经开始分离,房地产行业正处于行业内部调整期。受益于城镇化预期,产业仍将在一定区间内发挥支柱作用。不过有人士也指出,行业应警惕电商等商业模式冲击,说不准哪天一觉醒来就网上卖房了呢?

税收杠杆会否影响楼市?

短期不用考虑,这是财政部财政科学研究所副所长刘尚希给出的答案。他认为,房地产税内容复杂,涉及房产税、城镇土地使用税、耕地占用税、土地增值税等若干和土地相关的税种。“房地产税改革符合减少现有相关税种和收费,但这一过程要靠人大立法来推进,需要至少两三年,这段时间房地产企业无需考虑其对市场的影响。”

根据“十二五”规划,到2015年我国将全面完成营改增,当前与房地产行业相关的建筑业、金融业等还未正式实施改革。营改增改革推行后,地方政府可能出现财政收入下降问题。日前国务院发展研究中心和世界银行发布的报告《中国:推进高效、包容、可持续的城镇化》建议,中国应当考虑将不动产税作为地方税的主体税种,使地方政府获得稳定收入来源,保障服务供给质量。

刘尚希认为,鉴于项目情况和区域情况的不同,营改增全面铺开后会房地产市场产生不同影响。同时他建议,由于房地产行业周期



何去何从

新华社发 徐峻作

较长,营改增政策实施时要考虑“突击”前后税收衔接问题,避免“一刀切”,影响房地产市场正常开发和销售市场。

国务院发展研究中心研究员倪红日表示,中国目前经济增长下行压力在增大,但目前主要是一种良性预料之中的下降。而政府对房地产有两个底线,避免出现泡沫,不能出现崩盘风险。

日前印发的《国家新型城镇化规划(2014-2020年)》,房地产行业作为城镇化的主体产业,再次成为公众关注焦点。专家分析认为,随着中国经济转型升级和新型城镇化的推进,房地产行业正处在改革、发展和转型高度融合的阶段,机遇与挑战并存。

中国(海南)改革发展研究院院长迟福林表示,市场决定是未来中国改革和发展的大趋势。新型城镇化下的房地产业发展面临新的环境,房地产的稳定发展、结构调整和相关改革高度融合在一起,要处理好三者关系,既要适应经济政策的调整、市场环境的变化,也要兼

顾社会政策的需要。

行业定位及自我调整将决定 楼市去向?

自1994年住房制度改革,房地产行业成为支撑中国经济高速增长的重要支柱之一。当前中国进入经济转型升级阶段,房地产行业在经济社会发展中的角色定位和未来增长前景成为新课题。

“过去主要从经济增长角度调整房地产政策,产生了一些社会问题,现在恐怕要走一条新路子,兼顾经济发展和社会发展,既能稳定经济增长、推进房地产市场顺利转型,又能满足社会政策的需要。”迟福林说。

从新一届政府市场导向的发展思路来看,以往政府行为作为房地产业发展趋势的主要影响正在淡化,短期内市场对房地产行业的影响将优先于政策,包括国际货币政策、市场分化、市场预期和改革等四方面的市场因素值得引起关注。

有专家指出,近期的人民币急剧贬值背后是

美国量化宽松政策的逐步退出,热钱有可能在短期内撤出,货币供求的调整对中国资本市场和楼市可能造成一个比较明显的冲击,这是房地产业首先要观察到的,并需要作好应对准备。

中国社科院研究生院城乡建设经济系主任陈淮认为,在新型城镇化推动下,中国房地产业发展规模、速度和质量很大程度上决定了中国未来经济社会发展的情况。“当前存在的供大于求问题是区域性的,是市场短期均衡和长期均衡的博弈。随着城镇化发展,住房需求会不断释放,未来房地产业仍将成为重要的支柱产业。”

刘尚希则唱反调:“当前楼市正在出现分化,根据各地城镇化发展水平和供需情况不同,政府不会全部将其作为支柱产业,楼市不会像之前那样火爆。”

趋势:网上购房也许并不遥远

随着住宅型房地产行业的调控政策和市场竞争环境日益严峻,房地产开发已经开始向商业地产、旅游地产、文化地产等高端地产转型,但转型效率显然有待提高。旅游、养老地产当下大热,受益于其美好的规划蓝图,一度受到房地产商的青睐,而海南房地产项目也正在向这块倾斜。如今在海口和三亚机场,几乎是房地产广告,可见旅游、养老地产正在成为各方争抢的香饽饽。

针对旅游地产,陈淮指出,房产商究竟是打算卖一些有旅游设施的房子还是为旅游业提供它所必需的物质基础的机构,很多开发商实际上是借旅游地产突破土地制度的限制,打着旅游地产的旗号,实际上卖的是商品房。旅游地产有一半以上是在钻土地开发的空子,并不是开发商对农村有多关爱。

倪红日认为不动产登记一旦确定下来,将对房地产需求有可能产生一定抑制作用,从住宅角度来看会对投资性的需求产生影响。

陈淮认为,随着中国整体经济社会的消费升级,未来房地产行业将经历类似家电行业过去三十年从规模扩张到追求质量的转型升级,房地产企业也将在市场竞争中伴随着个体淘汰逐步群体进化。

与会人士同时提醒,房地产行业要注意互联网技术对其商业模式的冲击,早作准备。“不仅仅是电商对商业地产的冲击,网上购房也许并不遥远,技术性挑战不是简单政策能够应对的,说不准哪天一觉醒来就网上卖房了呢。”

(据新华社)