

保险业互联网营销迎来规范管理时代

近年来,互联网成为保险产品、保险服务商业宣传推广的重要渠道。但部分保险机构对销售人员互联网营销宣传管控不力,误导性宣传时有发生。近日,银保监会下发《关于开展保险机构销售人员互联网营销宣传合规性自查整改工作的通知》(以下简称《通知》),决定自2023年4月3日起部署开展为期3个月的保险机构销售人员互联网营销宣传合规性自查整改工作。保险业互联网营销将迎来规范管理时代。

从机构到销售人员都要自查整改

此次自查整改工作涉及范围广泛,从保险机构到销售人员全部覆盖。自查内容方面也涉及互联网营销的各个环节。《通知》要求,自查各级机构建立及落实相关管理制度和管理责任情况,包括是否建立销售人员互联网营销宣传的资质、培训、内容审核和行为管理制度;是否建立销售人员互联网营销宣传合规性承诺制度机制;是否要求销售人员备案有关自媒体账号和营销宣传内容等情

况;是否做好对销售人员自媒体账号的检测管理等等。

排查销售人员十类违规行为

《通知》要求排查销售人员通过自媒体发布信息的十类违规行为。

具体来看,一是发布未经机构统一制作的产品介绍、销售政策和营销活动等信息;二是发布未经公司审批或授权的公司形象、保险服务、宣传理念等内容;三是违规承诺收益或承诺承担损失,或承诺给予客户保险合同约定以外的保险费回扣或其他利益;四是进行不实陈述或误导性描述、片面宣传或夸大宣传的内容;五是发布内容中使用易与银行理财、基金、债券等金融产品相混淆的描述;六是片面比较保险产品价格和简单排名的内容;七是误导性解读监管政策的内容,或使用、变相使用监管部门及其工作人员的名义或形象进行商业宣传的内容;八是未经公司允许发布增员广告;九是擅自组织、安排或委托他人通过转发信息、咨询、答疑等形式开展互联网营销宣传;十是在微信

群或其他互联网平台的聊天群中发送违规信息。

需要注意的是,上述自媒体平台包括但不限于微信朋友圈、微信公众号、微信视频号、抖音视频、快手视频、微博帖子、小红书笔记、今日头条帖子等。

对造成严重后果的追究责任

《通知》要求,针对自查发现的问题进行彻底整改。一是即查即纠,保险机构对自查发现的不规范宣传行为,立即制止纠正;二是落实责任追究,对造成严重后果、危害消费者合法权益的,依法依规开展处分处罚,追究相关人员责任;三是完善制度机制,针对自查中发现的带有普遍性、倾向性的问题,举一反三、建立约束制度和管理机制,加强合规培训和定期检查监督。

据《中国银行保险报》



请扫码关注
石家庄金融界

以案说保险

未指定保单受益人 理赔起纠纷

案情回顾:2019年10月,王先生为其子小王投保了一份终身寿险(含身故责任),投保人为王先生,被保人为小王,保额15万元,投保时未指定受益人。2020年小王与李女士结婚,两人婚后育有一子。2022年底,小王因意外死亡,投保人王先生到公司申请理赔,保险公司按照条款约定应赔付受益人15万元身故保险金,但在赔付的时候,王先生和李女士出现了纠纷。李女士认为配偶是法定继承人之一,保险金应该有她一份。王先生则认为自己是投保人,保费是自己交的,投保时其子小王还未婚,因而保险金应全部交给父母。最后,因投保人未指定受益人,按照《民法典》和《保险法》相关规定,该笔保险金作为被保险人小王的遗产,由其妻子、儿子、父母共同继承。

案例分析:《保险法》第四十二条规定:被保险人死亡后,有下列情形之一的,保险金作为被保险人的遗产,由保险人依照相关法律的规定履行给付

保险金的义务:1.没有指定受益人,或者受益人指定不明无法确定的;2.受益人先于被保险人死亡,没有其他受益人的;3.受益人依法丧失受益权或者放弃受益权,没有其他受益人的。本案中王先生在投保时并没有指定受益人,属于上述第一种情况,因此保险金将作为被保险人的遗产处理。

风险提示:投保时要明确保险受益人。对于保险受益人的分类,《保险法》未明示,依据不同的标准,对受益人可作多种分类。我们通常所说的法定受益人和指定受益人,是以保险合同中是否明确指定了受益人来区分的。一般来讲,建议投保人或被保险人按法律要求指定受益人,这样在保险理赔时,能够给到确定的人,使理赔简单、快捷。此外,投保人或被保险人在与保险公司签订保险合同时,受益人可以指定一人,也可以指定多人,同时也可以约定受益顺序和份额,以减少赔付纠纷的产生。

(阳光人寿河北分公司供稿)

都市白领小夫妻 如何规划家庭理财



理财吧

□本报记者 刘文静

路先生今年31岁,在一家民企做技术主管,月收入1.2万元,每年年终奖约1万元。路先生的妻子在某金融机构工作,月收入6500元,每年年终奖约3万元。双方单位都有五险一金,两人均无商业保险。路先生的女儿2岁,由爷爷奶奶照顾。路先生的父母只有基本医保,没有其他养老保险。妻子的父母有基本医保和养老保险。

路先生和妻子在几年前已经通过商业银行按揭贷款的方式买了一套自住的两居室,还款期限还剩15年,每月需还款2000元,家有一辆10万元的私家车,银行存款27万元。两人都有公积金账户,总额18万元。家有股票市值5万元,基金市值7万元。开支方面,每月生活费约6000元,给路先生父母生活费1500元,其他车险、旅游等支出月均1500元。

路先生的理财目标有两个,一是再购买一套小户型房子,给父母居住;二是建立科学合理的家庭理财保障体系,为还贷、孩子教育、养老等做准备。

本期理财规划师分析认为,该家庭收入中上,支出较多,储蓄比率适中。考虑到家庭收入结构单一,育儿、赡养老人等支出较大,建议适当控制支出,进一步提高家庭储蓄率,加大理财规划弹性;同时,家庭保险保障不足,不足以抵御未知的风险。在投资理财方面,家庭虽然有一定的股票和基金,但是缺少规划,随意性比较强。

综合考虑该家庭的实际问题,理财师给出建议:

1. 现金规划。为家庭保留适当的现金流,路先生可留出月支出的3到6倍现金,作为家庭应急储备金。

2. 购房规划。路先生和妻子都有公积金,首套房没用到公积金贷款,第二套房可以申请公积金贷款,利率比较低。考虑到路先生的家庭资产与负债情况,第二套房的购房总价款最好不要超过80万元,以减轻家庭的负债压力,保证正常的生活质量。

3. 保险规划。作为家庭收入支柱的路先生夫妻都只有社保,难以覆盖家庭的全部风险。建议路先生夫妻投保重疾险主险,附加住院医疗以及意外;为孩子投保意外险和重疾险,保额比率约为“路先生/妻子/孩子=5/4/1”,以完善家庭保障规划。

4. 子女教育规划。路先生的女儿今年2岁,很快面临上幼儿园,此后的小学、中学、大学费用都需提前规划。路先生家当前的理财重点是开源节流,尽量减少不必要的花销,将每月生活费支出6000元缩减至5000元以内,这样每年可节流1.2万元。节流款加上部分储蓄做基金定投,主要投资于指数型基金;另外再投保一份教育金保险,用长期的投资来为女儿准备教育金。

6. 养老规划。路先生夫妻退休后想要持续退休前的生活水平,就要及早进行养老规划,两人可提前购买年金保险,或者开通养老金账户购买免税型养老理财产品,以补充未来的养老收入。

投资有风险 选择需谨慎

“外汇+”综合金融服务助外贸企业降低财务成本

本报讯(记者 刘文静)记者从外汇局河北省分局获悉,该局在全省开展“促便利、进千企、惠民生”政策宣传活动,重点对优质制造企业和“专精特新”中小企业开展一对一政策帮扶。近期,携手华夏银行石家庄分行共同走进石家庄某机械设备公司,送政策、问需求、解难题,进一步增强了外汇服务实体经济质效。

石家庄某机械设备公司是一家小型民营企业,公司适应国际国内市场对中高端车轴产品的需求趋势,进军高端领域,引进全自动工业4.0智能化流水线。自2022年下半年开始,国际市场逐步回暖,企业出口快速回升,2023年1-2月订单同比增长

约50%。企业反映,由于业务笔数多,提交材料耗时耗力,希望进一步简化跨境结算手续,压缩财务成本,且当前企业处于生产扩张阶段,融资需求上升。

针对企业诉求,外汇局河北省分局进行了充分调研,在符合政策要求的前提下,尽快将企业纳入优质企业贸易外汇便利化试点,为企业提供更高效、安全、低成本的跨境结算服务。同时,华夏银行将为企业提供个性化套期保值、融资支持等金融服务,降低企业汇率风险,为企业注入金融活水。经估算,通过“外汇+”一揽子综合金融服务,可帮助企业进一步降低财务成本,并为企业带来数百万元融资支持。

中信银行石家庄分行金融知识普及走进老年大学

3月16日,在人民银行石家庄中心支行的指导下,中信银行石家庄分行在石家庄市老年大学开展“3.15消费者权益保护教育宣传周”活动。通过“线下+线上直播”的形式,活动同步在该行辖内二级分行廊坊分行、邯郸分行开展,累计线下参加人员约300余人,线上参与互动将近10万人次。

此次宣传教育活动主题围绕“权利、责任、风险”“共筑诚信消费环境,提振金融消费信心”开展,旨在切实提高老年人的金融基础知识和风险防范能力。活动中,石家庄市反诈中心工作人员和金融讲师通过通俗易懂的语言,深入浅出地向这群特殊

的“学生”讲解防范电信诈骗、保护个人信息等知识。同时通过“三句半”的表演形式,将本场活动推向高潮。一个多小时的宣讲,进一步提高了老年群体识别和防范各类诈骗的自我保护能力。

本次活动期间,中信银行石家庄分行还向石家庄市老年大学赠送了《老年金融知识读本》,并表示接下来将持续开展丰富多彩的金融宣教活动。通过活动不断巩固深化金融教育,让老年人群体通过学习适应潮流,更好地了解 and 适应金融信息的发展。中信银行将切实履行金融教育责任,为人民群众提供暖心的金融知识普及及服务。