

新保险法=停售+涨价?

10月1日起,新《保险法》将正式实施。多家保险公司宣布,为使保险产品符合新《保险法》要求,目前市场上很多保险产品都将停售,新的产品价格将上调。

最近,不少消费者收到了保险业务员“再不买就没了!”“再不买就涨价了!”的短信提示。真的是这样吗?



漫画 俞晓翔

【读者声音】

底价时代告别市场?

9月10日一早,南京某企业高管赵女士收到一条题为“请关注新保险法”的短信。短信声称:“在新《保险法》即将实施之际,我公司销售多年并深受广大客户喜爱的康宁终身、康宁定期保险业将功成身退。康宁所代表的‘简单但足够’的底价健康险时代也将告别市场。如果您和家人需要增加保障请速与我联系!”

赵女士随即询问保险业务员,该业务员一个劲地鼓动她抓紧时间购买旧产品:“新产品价格要上涨10%-25%,如果现在每年保费700多块的话,10月1日以后每年就要加140块左右。”对方强调,新旧产品没有区别,现在买旧产品更划算。问起涨价原因,对方回答说公司产品升级换代。但问起新产品具体情况,对方却回答说还没定。

最近,不少消费者收到了保险业务员的类似提示,其中就有读者致电报社质疑:“怎么新《保险法》成了他们推销和提价的借口了?”为此,记者展开调查。

【市场调查】

不符新法产品停售

日前,中国人寿、太平洋人寿、信诚人寿、泰康人寿等多家保险公司宣布有产品将停售,停售产品包括各自旗下重疾险、万能险、分红险等。

太平洋人寿于9月15日停售了“少儿乐两全保险”、“老来福”、“长泰安康C”等共计62个险种。

被中国人寿称为“两康”的“康宁终身”和“康宁定期”将于9月底停售。

泰康人寿于9月20日停售“泰康盛世人生2008年金保险(分红型)”、“泰康健康人生重大疾病定期保障计划”两款产品。

友邦人寿将在9月底停售该公司投资型保险“金喜年年”分红险。

信诚人寿也将在9月底停售“信诚(创未来)润泽两全保险”D款和C款两个分红保险产品等产品。

……
多家保险公司强调,保险产品的停售不会影响原有老客户的理赔、续保等各项服务。

相关人士介绍,停售原因一是产品命名要根据新法要求调整,二是为了配合必要的产品升级。

新产品一定涨价吗?

同时,涨价一说并非空穴来风。近期新保险产品涨价消息频频见诸报端。中国人寿新产品价格将上涨,泰康人寿新产品价格上涨幅度大概会达10%-20%。业内人士指出,保险法的修改,将增加保险公司运营成本 and 赔付风险,这是保险产品涨价的主要原因。

但事实也不尽然。中国平安人寿江苏分公司相关人士解释,保险产品价格变化与银行利率变化密切相关,保险公司会根据银行利率设定保险的预期利率,预期利率越低,产品价格越贵。国内保险产品价格变动比较大的阶段发生在1999年和2003年左右,有一次银行利率由7.5%下调到3.5%,导致保险产品价格大幅上涨。

“实际上也有预期利率调高,产品价格下降的。”该人士介绍,今年4月平安人寿的“三鸿”(即鸿盛、鸿利、鸿祥)调整为“三鑫”(鑫盛、鑫利、鑫祥)后,预期利率就调高了,新产品比旧产品价格反而更便宜。该人士表示,平安人寿的保险产品此前已经做过调整,因此10月1日后暂时不会有更多新调整。

新产品保障力度大

信诚人寿相关负责人则认为,产品价格是否上涨与各家公司产品策略有关,与新保险法没有直接关系。通常保险公司提高新产品价格,保障责任也会相应增加。

新《保险法》在多个方面提高投保人利益保障力度。业内认为,从消费者权益保护来看,尚未购买保险的消费者不必急于在本月抢购保险,十一后投保或更加有利。

新法实施之前的旧保单是否受新法保护?保监会法规部负责人杨华柏此前在接受媒体采访时称,按照法律不溯及既往的原则,新法实施后,对新法实施之前的行为不得适用新法,只能沿用旧法。然而出于对消费者权益的保护,争取出台相关司法解释,以确定保护已签订保险合同且合同处于存续状态消费者的权益。

针对少数保险业务员对新《保险法》的歪曲解说,太平人寿相关人士认为,停售只是市场现象,不应该成为消费者盲目购买寿险产品的诱因。如果消费者确有投保需求,停售产品在保障范围以及费率方面又比较划算,可考虑购买。但如果只是考虑价格因素,急切购买很可能买到根本不适合自己的保险。
快报记者 文涛

相关链接

部分停售保险产品

太平洋寿险 长泰安康C1、少儿乐两全保险、老来福

中国人寿 康宁终身、康宁定期
泰康人寿 泰康盛世人生2008年金保险(分红型)、泰康健康人生重大疾病定期保障计划

信诚人寿 信诚[创未来]润泽两全保险、[伴你童行]两全保险、岁月流金两全保险(分红型)

部分确定的新产品

中国人寿 国泰美意人生重大疾病保险计划、国泰富贵高升两全保险(分红型)

信诚人寿 第二代养老年金产品[安享未来]、升级版少儿保险[未来有数]、银保渠道分红产品[金满屋]

延伸阅读

新保险法主要调整内容

1.增设不可抗辩规则

新保险法增设了不可抗辩规则,规定自合同成立之日起超过两年的,保险人不得解除合同,即保险合同成立满两年后,保险人不得再以该投保人未履行如实告知义务解除合同。

2.核保期也能获得赔偿

投保人提出保险要求,经保险人同意承保,保险合同成立。依法成立的保险合同,自成立时生效。投保人和保险人可以对合同的效力约定附条件或者附期限。这就意味着,核保期间发生事故保险公司不能推脱责任。

3.财产转让理赔

保险标的转让的,被保险人或受让人应及时通知保险人,保险人自接到通知后30天内可以按照合同约定增加保险费或者解除合同。并且,保险公司如果要解除合同的,应当将已收取的保险费,按照合同约定扣除自保险责任开始之日起至合同解除之日止应收的部分后,退还投保人。

维权热线

合同上并无约定,可是每月下半月
公积金提前还贷就是不给办!

[投诉]
无法还贷面临违约

张先生两年前买了套商品房,在某国有银行南京分行的城南支行办理了10年的公积金贷款。

最近,他打算把这套房子卖掉,重新换套新房,一切进展得还比较顺利。他与买房人签了合同,并且承诺对方9月28日办理过户手续。办妥这些之后,他准备将20万的公积金贷款一次还清,同时从银行拿回房产证,就可以去办理过户了。

让他没想到的是,城南支行负责贷款的工作人员告诉他,关于公积金提前还贷,银行有明确的规定,“无论是省公积金还是市公积金,只能在每月的1日~15日的周一至周五上午8点半至11点半才能办理。”

这天正巧是9月16日,张先生一下就蒙了。现在他变得很被动:二手房合同已经签了,如果国庆长假前还不了贷款,那就意味着拿不到两证,过不了户,对他这个卖方来说就是“违约”,需要承担违约责任。这可怎么办?

张先生说,当初银行与他签订的合同上,只约定了提前还贷需要提前十天进行预约,并没有说明下半月不能提前还贷。“这难道不是霸王条款吗?”他又着急又气愤。

[回音]
银行规定大过合同?

接到维权热线,记者咨询了该银行南京分行城南支行的相关人士,该人士解释说,按照该行的规定,就是每月上半月可以提前还公积金,“相比按照合同约定提前十个工作日来说要快捷得多”。

该人士解释,在每月上半月的指定时间,无需预约,随时可还;而如果是提前十个工作日预约的话,工作日加上双休日差不多要等半个月,等待时间太长,对于贷款人来说,选择前一种方式更划算。

但实际上,记者了解到,公积金贷款究竟何时可以提前还贷,南京市公积金管理中心并无硬性规定,都是各家银行根据自家业务的安排确定的时间,总的原则是便于工作的统筹安排。

南京市公积金管理中心相关人士在接受采访时表示,从贷款合同角度来说,提前还贷其实是一种违约行为,所以公积金中心对此并未界定银行能否接受提前还贷。

该人士建议,银行出台自己的规定,多半是从整体业务的角度来考虑,如果与贷款人的合同上关于如何提前还贷有约定应该从约定,如果没有约定的话,双方可以协商解决。“张先生的问题属于特殊情况,又比较棘手。政策是死的,人是活的,可以与银行商量,特殊情况特殊处理。”
快报记者 费婕

《第一金融街》维权热线

电话:84783545、84783628
邮箱:money_week@126.com



漫画 俞晓翔

加减乘除四大理财公式

1 理财=50%稳守+25%稳攻+25%强攻

解读:一半资金购买低风险理财产品用来保本,一半资金投资股票及基金获取风险收益。

攻略:当工作有一定积蓄后,可以把一半资金放在人民币理财产品和货币市场基金等低风险理财产品上;剩下的一半资金,将其分作“稳攻”和“强攻”两部分:对于前者,可选择一些波动幅度较小,收益较稳健的理财产品,如大盘蓝筹股等;另外

25%可投入成长型股票和股票型基金中,大风险也有更高的收益率。

2 支出=收入-储蓄

解读:先省钱,再消费。

攻略:无计划地花费,会令每月积蓄少得可怜。因此,需要果断地将“储蓄=收入-支出”的理财方式转变为“支出=收入-储蓄”。在每月初,将收入的30%作为强制性储蓄,剩下的钱作为当月可动用的全部资金。这样,“小金库”才能逐渐庞大。

3 基金投资足球队阵型=4、3、2、1

解读:借鉴足球队阵型,对基金投资份额进行分配,起到分散风险的作用。

攻略:为了分散风险,可以将自己的基金投资转变为“4、3、2、1”阵型,即40%的资金购买股票型基金,30%的资金购买混合型基金,20%的资金购买货币市场基金,10%的资金购买债券型基金。在业内专家看来,四种类型的基金风险递减,资金投

入也随之递减。

4 可承担风险比重=100-目前年龄

解读:进行积极性投资时,以可承担风险比重作为资金分配参照。

攻略:假如王先生今年26岁,他可承担的风险比重为74,他可将闲置资产中74%的资金投入风险较高的积极性投资,主要是股票;剩余的26%作为保守的投资操作,以定存和债券为主。

据《理财周刊》