

保监会规范网上保险销售

个人不能在网上卖保险

随着保险电子商务的日渐崛起,相关的监管也提上日程。近日,保监会发布《互联网保险业务监管规定(征求意见稿)》(下称《征求意见稿》),对保险机构开展互联网保险业务设置了门槛,且要求保险机构从业人员不得以个人名义通过网站销售保险产品。保险公司、保险专业中介机构不得委托保险兼业代理机构开展互联网保险业务。

□俞燕

近年来,网络保险成为国内保险公司销售新渠道之一,一批大中小保险公司纷纷通过各自的官方网站或与第三方网站合作,涉足网络销售领域。

目前,国内网络保险销售平台主要有三种:一种是保险公司的官方网站,一种是淘宝网等第三方购物网站的保险专区,第三种则是新浪网等门户网站。《征求意见稿》规定,保险公司和保险专业中介机构开展互联网保险业务,应具备健全的互联网保险业务管理制度;具有满足开展互联网保险业务需要的一定数量的

管理人员、技术人员和从业人员,且应当具备保监会规定的资格条件,取得保监会颁发的资格证书;保险专业中介机构的注册资本不得低于人民币1000万元等条件。

保险公司、保险专业中介机构通过自建网站开展保险业务的,该网站应具备依法登记、取得营业执照,网站依法取得互联网行业主管部门颁发的互联网信息安全管理证书等条件。如果是通过非自建网站开展保险业务的,该网站除具备以上条件外,还须具备网站主办者上一会计年度末净资产不低于人民币1000万元、网站最近3年运营良好,未受到互联网行业主管部



密、第三方电子认证等安全技术以及数据备份功能;建立健全的信息安全管理体系等条件。

此外,《征求意见稿》还规定,保险公司、保险专业中介机构从业人员不得以个人名义通过互联网销售保险产品。保险公司、保险专业中介机构不得委托保险兼业代理机构开展互联网保险业务,保监会另有规定的除外。

门、工商行政管理部门的行政处罚等条件。

此外,《征求意见稿》还规定,保险公司、保险专业中介机构从业人员不得以个人名义通过互联网销售保险产品。保险公司、保险专业中介机构不得委托保险兼业代理机构开展互联网保险业务,保监会另有规定的除外。

一大型产险公司负责人表示,这说明保监会或以发放牌照的形式批准保险公司开展网络销售。就像电话销售行为,目前只有13家财险公司获得了电销牌照。这种监管方式将有助于防范网销风险。

作为新生事物,保险网络销售尚有很多需要完善之处。有业内人士指出,目前网销渠道的产品只是省去了代理费,尚未体现价格优势。此外,各地的行业监管、各保险公司的车险核保政策有一定差异,平台共享实现难度很大。

一位保险公司人士认为,国内尚无完善的个人信用平台,以及电子签名认证等技术问题,短时间内很难实现电子化保单。此外,对国内公司来说,制约电子商务发展的障碍还来自支付方式的问题,据介绍,国外购买电销产品的保费支付大多数采用支票,加之保单手签,这样就解决了资金安全性以及签名认证等问题。

理财提醒

百姓理财小心“被”提前终止

投资者将承担两风险

银行理财产品合同中的“提前终止”条款您看过吗?多数情况下,在银行理财产品合同中有终止规定,多数为银行有权终止,客户无权。对此,银行的解释是,锁定投资者的收益及规避投资风险。这貌似又一“霸王条款”。

什么是提前终止条款?这是银行制定的对于产品的运行终止及赎回的规定。这个条款,在合约制投资产品中更为常见。

在银行理财产品的终止条款中,作为产品的运行方银行拥有提前终止的权利,而投资者没有提前赎回的权利。以正在发行的某银行产品2011年第22-24期为例,该产品约定

“投资者无权提前终止产品,银行有权利无义务提前终止。”

对该规定的提前终止原因解释为,其一是重大金融政策调整,其二银行认为有必要终止的情况。其中提到的重大金融政策调整,主要指加息及降息政策,还有存在重大汇率变动。

如结构型理财产品,本身挂钩于汇率、利率指标,一旦这种指标发生变动,产品即提前终止。结构型产品终止占主要部分,据普益财富提供数据显示,截至4月14日,提前终止产品多数为结构型。

当银行拥有提前终止权利时,投资者将面临双

重风险:利率变化风险和汇率风险。

前文提及的结构型产品提前终止的主要原因为金融政策变化,降息周期变成加息周期。在降息周期下,市场收益低于预期收益,银行成本高于市场。加息周期下,市场收益高于原定预期收益。银行就会因为这个周期的变化,使用提前终止条款,规避市场变动带来的损失。降息时,银行愿意更多终止产品,以停止给客户更高的收益;反之,银行愿意让客户持有。这就给投资者带来第一个风险。投资者难以获得高于市场的收益率。

汇率变化风险是投资

者无法规避的第二个风险。以澳元产品为例,若澳元升值,银行支付预期收益固定,不会行使提前终止权利;若澳元贬值,银行所设定的预期收益远低于澳元贬值带来的损失,如果银行继续持有大量澳元产品,相当于承担贬值风险,银行则会选择提前终止,让投资者承担风险。

除了提前终止所带来的风险以外,对于投资者不能提前终止的规定,也在很大程度上,限制了投资者的资金流动性。由于银行规定客户无权提前赎回,坚持赎回的情况下,必须支付违约金,甚至带来本金损失。

(李雅琪)

财金资讯

专家激辩CPI走势

二季度能否见顶?

日前,在某年会上各位专家对CPI未来走势,央行加息等热点问题进行了探讨。对于CPI二季度能否见顶,三大乐观派普遍认同通胀上半年走稳,下半年走低。

乐观派之一,民生证券副总裁,首席经济学家滕泰认为,这一轮通胀上半年走稳,下半年就下来。中国通胀有供给方面的原因,比如说劳动力上涨因素,也有原材料上涨因素,还有货币方面的原因,但是最主要的原因还是食品价格短期因素。只要食品价格得到控制,全年CPI控制在4%上下,还是有可能实现的。

乐观派之二,亚洲开发银行高级经济学家庄健认为,这一轮通胀是投资资产泡沫类型的通胀,和前两年实行的四万亿的刺激政策,造成大量流动性的投放有直接关系,如果单纯从CPI涨幅来看,恐怕今年有可能是前高后低的这种形势,全年可能在4.5左右。

乐观派之三,中信证券研究部执行总经理、首席经济学家诸建芳认为,货币宽

松是通胀的主要成因,同时基本供给的短期冲击也加深了通胀。他预计通胀短期来看,大体上还是前高后低的状态,下半年三季度,四季度会有一个回落的过程。

悲观派的激烈反击。知名经济学家韩志国认为,这一轮通胀远没到期。在加息问题上,韩志国是坚定的加息政策支持者,他认为2011年至少还有两次加息,去年判断存款准备金率加十次,现在已经加了四次,今年还要加六次存款准备金率。

长江商学院金融学教授周春生认为,提高利率应该是差别化的提高,不对称性地加息。如果治理通货膨胀是唯一的,那么一定有招数能够治理通货膨胀。

相反,民生证券副总裁、首席经济学家滕泰却坚决反对加息,他认为,为了应对这一轮通胀,已经连续四次加息。中国的企业对利率不敏感,利息开了以后未必能够降低居民消费,如果加息不能够降低总需求,也无助于抑制通货膨胀。

(张志伟)

High购乐翻天

工行启动2011炫春分期数码节

2011年4月8日至6月30日活动期间,凡持有工商银行济南地区发行的牡丹贷记卡刷卡购买价值600元以上的索尼、华硕、明基、爱国者四大品牌全系列产品,均可办理分期业务,享受超低费率,并有心动数码礼包特惠,期待您的参与。

其中,单笔消费满3000元并成功办理分期6期以上,赠送价值40元礼品,共100份。单笔消费满5000元并成功办理分期6期以上,赠送价值70元礼品,共100份。单笔消费满10000元并成功办理分期6期以上,赠送价值100元礼品,共100份。

通过工行95588电话银行、网上银行或营业网点柜面成功办理消费分期业务,还赠送超值礼品,多刷多得,先刷先得!

活动咨询电话: 86551518-3692、3639

分期付款手续费费率表

期数选择	2011年促销优惠手续费率		手续费分期扣收(以1万元为例)
3期	0.83%	平均每月0.28%	83元
6期	1.80%	平均每月0.30%	180元
9期	2.70%	平均每月0.30%	270元
12期	3.60%	平均每月0.30%	360元
18期	5.85%	平均每月0.33%	585元
24期	7.80%	平均每月0.33%	780元

活动细则:

- 持卡人在商户刷卡消费后,可在第二天至还款日前三天期间拨打工行95588客户服务热线、登录网上银行或到营业网点柜面办理消费分期业务;
- 持卡人需凭本人借记卡、购物发票、POS签购单、分期付款凭证领取礼品,POS签购单、分期付款凭

证原件由兑奖网点收回;

- 赠礼限量,赠完即止;
- 兑奖日期:4月8日-7月15日,逾期视为持卡人自动放弃,我行不再承担兑奖义务;
- 兑奖时间:周一至周五(节假日除外)上午9:30-11:30 下午13:30-16:30
- 兑奖地点:工行山大路支行营业室一楼大厅5

号窗口(解放路62号)

- 活动地点:索尼、华硕、明基、爱国者四大品牌在济南共111家专营店面,主要分布在赛博数码广场、济南科技市场、百脑汇、国美、苏宁3C卖场、贵和商厦、银座地下购物广场等。

本活动最终解释权归中国工商银行山东省分行营业部银行卡中心

招商银行举办

巅峰梦想登山活动

4月17日,招商银行济南分行2011“大运火炬·巅峰梦想”登山活动在风景秀丽的千佛山下正式启动。招商银行济南分行行长吴晓辉、分行青年员工以及来自山东经济学院的大学生等共计300余人参与了本次活动。

此次活动一大亮点是加入了时下最新的微博元素。大家可以在登山过程中发送“大运巅峰梦想”主题微博,与自己的粉丝们分享巅峰激情。活动参与的普遍性和情感记录的真实性的,让登山者在享受登顶的喜悦之

余,更能感同身受大运精神及倡导全民运动的自豪感。

据了解,第26届世界大学生夏季运动会将于8月12日至23日在深圳举行。招商银行作为本届大运会的首家全球合作伙伴和唯一指定银行,始终以客户为中心,致力于为大运会和社会公众提供优质的综合金融服务,先后为大运发行了大运信用卡、大运一卡通、大运IC卡、大运“招运金”特许贵金属等,更将为来自全球各地的参赛选手、观众、游客提供全方位的大运金融服务。(史文)