

“3·15”金融机构开启集中宣传 消费者要防骗要“避坑”

□记者 崔烨

又一个“3·15”国际消费者权益日即将到来,沪上金融机构及同业纷纷出手,整理出不少“防骗宝典”——

“十个凡是”防网骗

随着互联网信息的海量冲击,网络诈骗日趋明显,骗子通过在网络上伪造身份、包装信息,获取被害人的信任,进而获取不法收益。来自平安普惠上海分公司提供的案例:家住浦东的吴小姐在某国内婚恋网站上认识一名男子并添加微信,聊了半个月后,吴小姐对此男子颇有好感,随后该男子称自己玩网络彩票赚了不少钱,推荐吴小姐参与。吴小姐点击该男子发送的链接,打开了名为“重庆时时乐”的网站,并根据该男子的引导,向2个个人账户和2个公司账户先后充值45万余元,几天后,该网站无法体现,男子也随后“失联”。

平安普惠提醒,防范网络诈骗,牢记“十个凡是”:凡是自称“公检法”要求汇款、凡是要求汇款到“安全账户”的、凡是通知中奖但要先交钱的、凡是通知发生意外要求先汇款的、凡是电话中索要

个人和银行卡信息的、凡是要求开通网银接受调查的、凡是通知你宾馆开房接受调查的、凡是要求登录指定网站查看“通缉令”的、凡是自称领导要求汇款的、凡是陌生网站要登记银行卡信息的,都是诈骗。看牢自己的“三匹马(码)”,即密码、验证码、二维码。

此外,近年来大批不法分子将目光聚焦在了非法套取个人信息,用于不当获利。典型案例:近日,罗小姐的资金周转遭遇困难,一次偶然的机会下,她通过微信结识了小李,小李称自己是某知名贷款平台客服,只要罗小姐将身份、房产、车辆、贷款等个人敏感信息

系统,他可以带罗小姐“操作”贷款。几天后,罗小姐收到放款成功的短信,但款项却迟迟未到,再联系小李发现已经“失联”。原来,所谓的小李,拿着罗小姐的个人信息,在其他借款平台骗取了贷款。

对此,建议消费者在提供个人信息前务必多渠道确认平台官方客服,下载APP也要认准官方渠道,切勿轻信网络搜索的结果。

保险理赔避“踩坑”

牛年伊始,来自监管部门数据显示,2020年保险业赔付支出1.4万亿元,同比增长7.9%,连续五年

突破万亿元。各大保险公司在改进理赔服务上也不遗余力。

最近,一则“客户申请理赔4万元,保险公司改赔30万元”的真实故事更是引发热议——去年11月,四川成都某女士被医院诊断罹患“早期胃癌”,想到自己曾购买过中宏保险的一款防癌险,于是通过微信服务平台提出了“原位癌保险金”的理赔,索赔金额为4万元。

中宏保险在审核中,经过调查走访确认该客户所患的“早期胃癌”符合合同中约定的恶性肿瘤及特定恶性肿瘤释义,理应获得30万元赔付。公司随即通过营销员联系到了该客户并说明具体情况,请客户重新递交了理赔申请,并最终成功获赔30万元,比此前客户主动申请的金额高出整整26万元。

但在现实中,显然不是每一位保险消费者都能像上述女士那般幸运。虽然理赔服务效率正在不断改善,但专业的保险条款为了维持严谨性,合同中必然会涉及到不少专业术语,对于大多数“保险小白”来说,难免有些艰涩,这也成为大部分纠纷的根源。消费者如何才能规避保险理赔时的风险?请牢记《保险理赔避坑指南》——

● 投保时,必须仔细认真核对,特别是针对健康状况的告知内容。

● 及时办理银行转账的授权,避免因耽误缴纳保费,而致使保险合同失效。

● 妥善保存保险单,记下公司名称、险种名称、保单号码及保险金额。如有遗失或损毁,及时申请补发。

● 仔细查看保险合同中的内容是否和代理人诉说的一致,及时提出质询。

● 确认投保前,务必了解清楚保险责任,必要时多渠道多途径向保险公司热线及其他代理人或律师请教。[务必事前了解保险责任]

● 亲自填写保单回执,充分享受犹豫期赋予的权利。

● 将投保情况告诉家人和亲朋好友(特别是受益人[加一点,分别持有旧版和新版重疾的客户理赔注意事项])。

● 随着重疾新规正式落地,陆续发布的新产品对于重疾的定义更加明确,也更符合当今的主流医疗手段。值得注意的是,如果消费者在重疾险新旧切换过渡期间投保了旧版重疾险,不少产品都有“择优理赔”政策,理赔时同一病种如遇新旧规定不同,可以选择对自己有利的条款进行理赔。

快资讯

中信银行积极打造“党建+普惠”模式

文 石佳盈

2021年年初,中信银行上海分行普惠金融业务继续保持良好态势。统计数据显示,今年1月份中信银行上海分行普惠型小微企业法人贷款投放金额同比增长39%,余额增量同比增长46%。

相关数据显示,截至2020年末,中信银行上海分行普惠型小微企业法人贷款余额较年初增长103%、普惠型小微企业法人贷款客户较年初增长121%、普惠型涉

农贷款(法人)余额较年初增长93%、扶贫贷款余额较年初增长431%。为持续推进普惠业务高质量发展,中信银行上海分行坚持高站位、强执行,持续推进党建与普惠金融业务深度融合,发力“党建+普惠”模式,用心做好普惠金融服务,助力小微企业发展。并鼓励员工分享各自亲身经历的普惠故事与普惠感悟,通过开展评选活动选出9名“普惠代言人”,并组织代言人开展传帮带,完善“普惠代言人”工作机制。

浦发银行扎实推进“金融30条”落地

文 石佳盈

自去年2月,央行、银保监会、上海市政府等五部门联合发布《关于进一步加快推进推进上海国际金融中心建设和金融支持长三角一体化发展的意见》以来,浦发银行以助力上海及长三角地区经济发展、服务上海“三大任务一大平台”为己任,着力推进金融改革开放与创新发展,在科技金融、绿色金融、自贸金融等领域持续发力,为长三角一体化发展和临港新片区建设注

入金融活水、贡献金融力量。

截至2020年末,浦发银行已为近4000家客户提供了高效的本外币一体化FT账户服务,与260家集团开展跨境双向人民币资金池合作,累计实现跨境总交易量超过3000亿元;在本外币一体化、跨境人民币、外汇管理等领域积极探索,累计推出了跨境人民币支付便利业务、境内贸易融资资产跨境转让业务、外债额度一次性登记业务等15项新片区“市场首单”。

如果您有任何金融理财方面的问题或者投诉建议,欢迎您在浦江财富公共订阅号下留言。我们将在三个工作日内及时回复,并邀请业内资深人士为您量身定制理财产品。您可以通过微信号:shanghaifortune2013,或直接扫描二维码联系我们。



人身险猛进,财产险失速 上市险企“开门红”分化明显

□记者 崔烨 杨晓东

上市险企2021年保费成绩单逐一浮出水面。2月23日,五大上市险企均已发布2021年首月保费收入公告,记者梳理获悉,五巨头合计原保费收入超5600亿元,同比增长6.26%。其中,人身险增速近一成,而财险保费微降2.87%略显颓势,产寿险呈现“冰火两重天”。

■ 寿险业务高歌猛进

2021年1月,中国人寿原保险保费收入2189亿元,同比增长13.13%;太保寿险原保险保费收入565.22亿元,同比增长8.79%;太平人寿原保险保费收入368.65亿元,同比增长3.87%;人保寿险原保险保费收入358.18亿元,同比增长3.9%;新华保险原保险保费收入346.3亿元,同比增长12.78%。

整体而言,上市保险公司寿险业务“开门红”可圈可点。这与2021年“开门红”启动早、力度大,又叠加新老重疾险切换等政策因素,不无关系。在中国平安2020年三季度业绩交流电话会议上,中国平安联席CEO兼CFO姚波坦言,中国平安对2021年“开门红”的准备和重视度都有所提升。

其中,太保寿险原保险保费收入565.22亿元,同比增长8.79%,为其2018年12月以来最高单月增速。根据中国太保发布的数据,太保寿险首月标保实现同比两位数的增长,首月新保期交规模在六家同业中处于领先地位。其中,38家分公司全部实现新保期交正增长,30家分公司实现标保正增长,25家分公司达成首月进度目标。在营

销队伍中,首月新生代队伍保持稳定,核心人力同比增长12.9%,顶尖绩优同比增长超160%。此外,首月绩优人力占比达22%。

平安寿险是唯一一家1月份原保费增速为负数的上市寿险公司,其取得原保险保费收入约991.9亿元,同比下降约5.2%。不过,业内人士认为,深入分析其数据后,亮点也很突出。五道口金融学院中国保险与养老金研究中心研究员朱俊生表示,平安寿险1月份保费总收入下降主要是因为续期保费收入较低,一方面,其此前销售的期限较短的“开门红”。

■ 新政推动作用明显

在业内人士看来,寿险“开门红”一片飘红,甚至超出预期,主要有两点原因。一是今年的“开门红”开启时间更早。2020年,尤其是上半年,受疫情影响各家保险公司传统展业模式受到冲击,迫使保险公司放弃过去两年的“淡化开门红”理念,积极布局2021,提前开启“开门红”,希冀扭转2020年低迷态势。

二是新重疾定义政策的推动。2020年11月5日,中国保险行业协会、中国医师协会正式发布《重大疾病保险的疾病定义使用规范(2020年修订版)》,要求所有重疾险产品在2021年2月1日前停售。

国盛证券分析称,“从当前已上线的新重疾产品看,大公司整体在提升保障、降低价格、附加健康管理服务,而中小公司整体价格有0-20%的提升,保障没有明显增加,大多数产品在部分保障上还有减少,此外定期重疾、纯消费型重疾供给明显下降。”

“保险购买是典型的刺激和事件驱动行为,新旧重疾产品的更替在即,各家公司对旧重疾产品停售以及新重疾产品涨价的渲染,都刺激这消费者的神经。”一位保险行业人士表示。

■ 信保车险拖财险后腿

与人身险高歌猛进形成对比的,是财产险板块的低迷表现。2021年首月,上市险企财险保费合计1020.59亿元,同比微降2.87%。为何财险险年初业绩表现低迷?这主要是来自于车险业务和信保业务的“拖后腿”作用。以人保财险为例,其1月车险保费仅240.9亿元,同比大降11.4%,降幅超出一成。与此同时,该公司信用保险业务急剧萎缩,1月保费收入仅2.62亿元,同比大降84.2%。

为何财产险年初业绩表现低迷?这主要是来自于车险业务和信保业务的“拖后腿”作用。以人保财险为例,其1月车险保费仅240.9亿元,同比大降11.4%,降幅超出一成。与此同时,该公司信用保险业务急剧萎缩,1月保费收入仅2.62亿元,同比大降84.2%。

对车险和信保业务的“大跳水”现象,行业人士表示:一方面,车险综改影响持续释放。根据乘联会数据披露,2021年1月国内乘用车零售销量同比增长25.7%,尽管新车销量大幅增长,但车险保费受制于车险综改的车均保费下降承受较大压力。另一方面,信用保证险出清影响预计进入最后一年。该人士预计车险和信用险增速压力将延续全年,且随着赔付情况的出现综合成本率压力将逐渐显现。