

投保容易理赔难,我市资深保险维权人士提醒:

警惕保险合同中的“霸王条款”

“投保容易理赔难”一直是广大保险消费者担忧的问题,也是困扰保险业发展的顽疾。人们投保的初衷,是在患难时能及时得到赔付,然而现实情况并非完全如此,很多时候是逼着消费者打官司才能得到理赔,这是保险发展中一种不正常的现象。针对这种现象,3月15日国际消费者权益日前后,记者专访了我市资深保险维权人士刘国敏。

保险作为现代社会金融体系的重要组成部分,在支撑国家经济建设、减灾防损、安定人民生活、稳定社会等方面发挥着不可替代的重要作用。然而,由于保险公司追求利益最大化的商业心太重,武断拒赔、协商少赔、惜赔的情形时有发生,导致消费者对保险公司产生负面印象。刘国敏研究发现,保险公司在合同中设置“霸王条款”“格式天书”,阻碍消费者顺利得到正常理赔。

法律允许格式条款的制定者在合同中设置免除自身责任的法律条款,又叫免责条款。但免责条款不能违背法律规定,

不能违背社会公德及公序良俗,更不能恶意设置事实上不能履行的条款,造成当事人无法履行合同,否则该条款对消费者无效。《合同法》第四十条规定,提供格式条款一方免除其责任、加重对方责任、排除对方主要权利的,该条款无效。《合同法》第六十二条规定,当事人对合同条款的理解有争议的,应当按照合同所使用的词句、合同的有关条款、合同的目的、交易习惯以及诚实信用原则,确定该条款的真实意思。合同文本采用两种以上文字订立并约定具有同等效力的,对各文本用语的解释应当一致。《保险法》第十九条也明确:“采用保险人提供的格式条款订立的保险合同中的下列条款无效:(一)免除保险人依法应承担的义务或者加重投保人、被保险人责任的;(二)排除投保人被保险人或者受益人依法享有的权利的。”

去年审理的汝州张先生与某保险公司人身保险合同纠纷一案中,张先生的女儿(大二学生)在北京旅游时突发肺动脉高压于24小时内死亡,保险公司的口头拒赔理由是:“重大疾病条款规定,被保险人患第二类重大疾病,28天后仍生存

的才属于保险责任。”实际上,消费者无法保证履行该条款,就现有的医疗手段和条件,任何医疗机构或权威医学专家都无法也不能保证患者在一定时间段内不会死,而保险公司要求被保险人必须患重大疾病28天后仍然生存才能构成赔付条件,没有任何科学及法律依据,也违背保险风险原理。28天霸王条款不免让消费者觉得,保险类似赌博,侥幸者能从中获得理赔,倒霉者空喜一场。

无独有偶,男孩小朱也有类似遭遇。2007年,我市某保险公司业务员动员小朱的父亲为时年5岁的儿子购买分红险及重大疾病保险。2013年3月,被保险人患血友病向保险公司申请理赔,保险公司的口头拒赔理由是保险合同规定:“经本合同约定的医院确诊被保险人初次患合同列明的大病,并经前述医院的医师根据医学及临床经验认定被保险人平均存活在6个月以内,被保险人可申请重大疾病提前给付。”意思是被保险人若想得到保险赔付的话,存活期不能超过6个月,超

过6个月则无权申领重大疾病保险金。实际上,随着医疗技术的进步,有些重大疾病经治疗后,对患者生命的威胁能够减轻,如果治疗及时、方案得当,甚至可以痊愈。同样是一种大病,因为患者个人体质、心理因素等方面的差异,虽同住一院、同一大夫,也可能会有不一样的结果。“平均存活在6个月以内”的条款堪称“霸王条款之最”,该条款恶意排除被保险人依法应该取得的保险权益,留给消费者一个令人讨厌的霸道形象,同时也使得重大疾病保险的价值和意义变得苍白。

刘国敏说,在维权实践中遇到的类似“霸王条款”还有很多,有的散见于“保险责任”中,有的显见于“理赔规定”里,有的则写在“条款释义”或“大病解释”中。保险消费者在投保时,务必要要求保险业务员讲解清楚理赔条款,做到明白投保,而万一遇到类似霸王条款的时候,一定要拿起法律武器维护自己的合法权益。

(本报记者 魏新伟)

想出国留学快来参加

中原国际教育巡展明天举办

本报讯(记者魏新伟)想出国留学吗?不妨快报名参加中国银行平顶山分行、澳际留学联合举办的中国银行第三届中原国际教育巡展活动,活动于3月21日上午9时至下午2时在平顶山宾馆二楼宴会厅举办。

据介绍,此次活动阵容强大,不仅有中国银行出国金融服务专家、澳际留学专家、雅思专家、做美专家参加,而且外国校方代表将作为特邀嘉宾出席现场。

此次活动有五大亮点:一、中国银行金融专家谈出国留学资金规划。二、中国银行贵宾可享受澳际服务费8.5折最低现金优惠。三、美国顶级文书专家 Alec Pineiro(美国高端文书导师,毕业于哈佛大学,所属傲美达已向美国排名前50的名校成功输送超1500名留学生,申请成功率达96%,其中输送到排名前10的名校占50%以上)现场指导如何打造你的“哈佛”文书,并分享如何避免中西方文化冲突,如何获得多份Offer。四、澳际语言学校郑州校区教育主管现场讲解雅思托福考试技巧和经典考题。五、与澳际金牌外教 Ryan 一起学英语,领教 Ryan 的英语快乐学习法,并一对一现场PK专业外教考官,接受一对一点评。

据悉,活动期间,到场客户均有精美礼品相送。客户可拨打电话0375-2762112报名,也可到中行各网点现场报名。

平顶山银行“鹰城聚富”又来了

第2期产品3月23日截止发行

本报讯(记者魏新伟 通讯员潘三多)平顶山银行2月7日推出的“金凤凰”理财系列“鹰城聚富”第1期产品,受到广大客户欢迎。第2期正在发行,截止日期3月23日,5万元起售,期限45天。

据了解,“鹰城聚富”理财产品是平顶山银行结合市场和客户的实际需求自主开发的非保本型理财产品,它的成功发行标志着该行理财体系的进一步完善,为客户开辟了一条新的投资渠道。该产品具有起点低、收益高、投资稳健的优势。第1期产品将于3月30日到期,按照目前市场情况,能够达到与客户约定的预期收益率。虽然是非保本理财产品,但该行时时关

注着投资动向,积极寻找收益稳定、低风险的投资产品,为客户的资产保值增值保驾护航。

平顶山银行自2013年起开始发售理财产品,本着最大限度让利客户,为客户提供便捷、优质的服务的经营理念,推出一系列领先于市场的理财产品,为市民提供便捷的理财服务。在央行降低存款基准利率的情况下,平顶山银行推出多款理财产品,长中短期交替发行,收益普遍比存款高。

“鹰城聚富”第2期理财产品数量有限,投资者可到该行各营业网点办理,也可登录该行网上银行购买。值得提醒的是,理财非存款,产品有风险,投资须谨慎。

建行再次问鼎

《环球金融》中国最佳银行

本报讯 据《金融时报》报道,日前,美国杂志(Global Finance)2015年新兴市场国家最佳银行评选结果揭晓,中国建设银行在亚太地区的激烈角逐中折桂,再次问鼎该杂志“中国最佳银行”奖项。

《环球金融》最佳银行评选通过评选模型每年在各国家地区选出唯一一家商业银行,综合考察包括资产增长、盈利能力、客户服务、产品创新、发展战略、社会责任等多个指标。据该杂志出版人介绍,本次评选的胜出者是那些能够有效应对目前金融市场环境挑战,并为客户提供领先金融服务的银行。

该杂志在对建行的获奖评价中表示:“近年来,伴随中国经济快速增长,建行业务取得了良好发展;与此同时,该行十分注重保持资产质量,严格控制政府融资平台贷款、房地产开发贷款等领域的风险。2014年,该行利润增长平稳,居全球上市银行第四位。”(李绍林)

不良贷款率保持在合理水平,并持续推进综合化经营,加快发展保险、信托、投行、基金、租赁、证券等业务,成为中国业务种类牌照领先同业的大型商业银行。”

2014年以来,面对国内国际严峻复杂的经济金融形势,建行以加快战略转型为主线,统筹推进经营管理各项工作,实现了自身良性可持续发展,国际化战略布局进入到收获年,截至目前,已在香港、新加坡、法兰克福、约翰内斯堡、东京、大阪、首尔、纽约、胡志明市、悉尼、墨尔本、台北、卢森堡、澳门、多伦多等18个国家和地区建立了分支机构,并拥有7家全资子公司,分别为建行亚洲子公司、建行伦敦子公司、建行俄罗斯子公司、建行欧洲子公司、建行新西兰子公司、建行迪拜子公司和建银国际。2014年末,建行市值约为2079亿美元,居全球上市银行第四位。

市郊联社四矿路信用社提前超额完成首季任务

本报讯(记者魏新伟 通讯员王义勤 王彬)近日,据市郊农村信用合作联社四矿路信用社相关负责人介绍,截至3月14日,该信用社存款余额65563万元,较年初增加8553万元,完成首季任务5200万元的164.48%。

新年伊始,该社就将存款计划及早分解落实到分社,调动了员工积极性。该社还借助消费积分兑换礼品、存款积分抽奖、开卡送短信等活动,进行业务营销竞赛活动。

该社牢固树立“全员以客户为中心”的服务理念,持续提升优质

服务水平,服务客户,吸引客户;对营业网点从服务环境、服务设施、服务分区、服务制度、服务礼仪、服务用语等六个方面进行标准化建设;对广大客户实行贴心化服务,在营业网点设立“便民箱”,准备了打气筒、雨伞等日常用品,拉近了与客户之间的距离;将对公存款作为重点服务目标,搜集和整理辖内对公账户明细,具体分析每户的实际情况,强化客户服务工作,如翠湖苑分社大打感情牌,成功吸引一企业到翠湖苑分社开户,增加存款1000余万元。

中国平安将整合关联业务 打造“普惠金融”业务集群

本报讯 据《金融时报》报道,“普惠金融”如何助力“大众创业、万众创新”?中国平安近日宣布,将把旗下多个相关业务整合成一个统一的“平安普惠金融”业务集群,打通天、地、网资源,集合各业务线前、中、后台优势,大力发展“普惠金融”,以更好服务小微企业和个人消费金融需求,助力中国实体经济的发展。

具体而言,“天”即平安直通贷款服务平台,为客户提供线上直通消费贷款咨询服务。目前,该平台可实现PC、移动端、电话的无缝切换,又能使3000名业务座席360度全方位、7×24小时时段为客户提供安全便捷的贷款服务,帮助客户完成一站式、全自助、定制化的直通贷款申请。

“地”即平安信保,是小额个人

及小微企业无抵押消费贷款的服务机构,其业务模式为“信用保证+银行信贷”,目前担保和信用保证保险业务已拓展至全国近100个城市,建立起逾400个网点以及约40家担保门店。

“网”指的是陆金所P2P小额信用贷款业务平台,其P2P业务平台的规模已位居全球前三、中国第一。除建立“普惠金融”业务集群外,中国平安还将从客户普惠、产品普惠、创新普惠三方面入手,力图实现“让所有市场主体都能分享金融服务的雨露甘霖”。目前,中国平安旗下已有多款具备“三大普惠”特质的产品。如loaon,客户可在手机端完成申请、验证等程序,最快6分钟即可在线申请并获得小额贷款,受到客户青睐。(马中原)



双节过后 蔬菜价格下降

3月17日上午,市民在市区西苑综合市场内选购蔬菜。记者在市场上了解到,春节、正月十五(双节)过后,西红柿、黄瓜、辣椒、茄瓜等蔬菜价格回落明显,其中,西红柿由双节期间的每公斤7元左右回落至当日的每公斤4元。

(本报记者 牛智广 摄)

农行“超级柜台”现身鹰城

52项个人业务自助完成

本报讯(记者魏新伟 通讯员边钢)农行平顶山分行营业部日前上线一台“超级柜台”,可实现个人自助办理8大类52项业务。

由于不涉及现金业务,“超级柜台”与对公业务一样在营业大厅内,没有柜台相隔。“超级柜台”由触摸屏和主机箱组成,配打印机、电脑。记者体验了一下个人开卡,点击触摸屏“开卡业务”,系统提醒将申请人的身份证放入读卡区,读完信息后系统提醒申请人收好身份证,并提示申请人坐正照相。触摸屏的上部有摄像头。稍后,相关个人信息会出现在触摸屏上,核对无误后,设置密码,点击设置需要开通的业务,比如网银、电话银行、掌上银行、转账限额等,然后,打印机打印出一张申请单,上面有申请人信息、照片等,核对无误后签名留档。在办理业务过程中,只需要银行工作人员授权一

次。最后,点击触摸屏取卡,卡片从主机箱内吐出。整个过程不过两到三分钟。

农行平顶山分行营业部有关人士告诉记者,“超级柜台”采用由农行首创的新型运营服务模式。该模式打破传统银行业务办理流程,通过硬件设备集成、软件系统整合和人工智能触屏引导,采取“大堂现场引导、客户自主办理、后台专业审核”新型处理模式,实现了柜面大部分个人非现金业务的集中处理,实现了包括个人开卡、电子银行、个人外汇、基金业务、理财业务、查询业务、转账业务、特殊业务8大类52项业务的自助办理。它的投入使用将彻底改变银行柜面业务办理流程多、签名多、流程繁琐等问题,有效缓解银行排队难题,业务办理效率提高4至7倍,同时,为客户业务办理省去身份证复印、填单盖章等程序,大大减少了纸张的消耗。



农行平顶山分行营业部工作人员往“超级柜台”主机箱里添加银行卡。(本报记者 魏新伟 摄)

银监会发布今年相关工作指导意见

小微企业中贷获得率成新增考核指标

本报讯(记者魏新伟)为持续改进小微企业金融服务,促进经济提质增效升级,银监会日前发布《关于2015年小微企业金融服务工作的指导意见》(下称《指导意见》),将小微企业金融服务工作目标调整为“三个不低于”,并提出多项具体工作要求。

《指导意见》引导商业银行从单纯注重小微企业贷款量的增加,转变为更加注重服务质效的提高和服务覆盖面的扩大,使银行小微企业金融服务及更多的小微企业。《指导意见》明确将2015年银行业小微企业金融服务工作目标由以往单纯侧重重贷款增速和增量的“两个不低于”调整为“三个不低于”,从增速、户数、中贷获得率三个维度更加全面地考查小微企业贷款增长情况,即在有效提高贷款增

量的基础上,努力实现小微企业贷款增速不低于各项贷款平均增速,小微企业贷款户数不低于上年同期户数,小微企业中贷获得率不低于上年同期水平。在尽职免责方面,制定具体的小微企业业务尽职免责办法,对合规操作、勤勉尽责的小微企业信贷从业人员,在出现信贷风险时免除合规责任,提高工作积极性。在内部考核方面,对小微企业业务设立专门指标,强化绩效考核倾斜。小微企业不良率高于全行各项贷款不良率年度目标2个百分点以内(含)的,不得作为银行内部对小微企业业务主管部门考核的扣分因素。在规范收费方面,及时清理收费项目和各类融资“通道”业务,对诚实守信、经营稳健的优质小微企业减费让利。

工行建成五大工银账户交易产品线

本报讯(记者魏新伟 通讯员王水记)面对国际市场上原油、基本金属、农产品等商品大幅波动的行情,选择哪个投资交易渠道更安全有效?工行平顶山分行有关人士说,工行为满足客户多元化投资需求,先后推出账户贵金属、账户外汇、账户能源、账户基本金属和账户农产品交易,形成了最具同业竞争力的五大工银账户交易业务产品线。

据介绍,现在通过工银账户交易,投资人可以直接进入贵金属、原油、铜、大豆及外汇等国际市场交易业务。工银账户交易采取只认份额、不提取实物的方式,为客户节省成本,交易过程更加方便快捷。账户交易产品不仅适合对贵金属、原油、外汇等交易产品感兴趣的投资者,同时还和百姓日常生活息息相关,例如汽油价格上涨带来交通费用上升时,可以提前买入工行账户原油,通过原油价格上涨获利来弥补加油的额外支出,对生活质量进行“保值”。

工银账户交易业务具有众多特点及优势。一是交易品种齐全,覆盖贵金属、原油、铜、大豆以及外汇等业务品种,其中账户原油、账户铜、账户大豆以及账户外汇为工行独有产品。二是交易功能多样,账户类交易产品均支持先买入后卖出(做多)和先卖出后买入(做空)交易类型,同时既可实时交易也可挂单交易,且具有多种挂单方式供投资者选择。三是交易起点低,账户类交易产品交易起点和最小递增单位均较低,交易门槛低。例如人民币账户白银交易起点为1克(约3元人民币),账户原油交易起点为0.1桶(约30元人民币)。四是交易渠道便捷,账户类交易产品主要通过网上银行、手机银行、电话银行等电子银行渠道办理开户与交易,操作简单,交易便捷。五是交易时间长,账户类交易产品交易时间与国际市场相同,交易时间较长,例如账户贵金属业务从周一7:00至周六4:00均可持续24小时进行交易。六是交易资金即时到账,账户类交易产品资金实时清算,即时到账,当天可多次进行交易,可最大限度提高资金运用效率。

国寿鑫如意打造财富管理新高地

本报讯(记者魏新伟)3月18日,中国人寿平顶山分公司相关负责人介绍,作为中国人寿在费率市场化改革后推出的首款新产品——国寿鑫如意年金保险(白金版)受到市场欢迎,本邦即携领销售,额度有限,欲购从速。

据介绍,国寿鑫如意年金保险(白金版)不仅具有即交即领、收益确定、满期返还所交保费的特点,还增加年金递增功能,使客户获得相应的浮动收益,实现财富的优质管理,是一款具有中国特色的进可攻、退可守的家庭理财保障产品。

国寿鑫如意年金保险(白金版)具有三个主要特点:

高。国寿鑫如意年金保险(白金版)是传统型产品,举例来说:30岁男性,5年交(年交10万元),选择60岁开始领取年金,其在第一年可领取10000元生存保险金,第二年至59岁每年可领取12530元,60岁以后领取金额每年递增,可以满足养老需求,80岁保险期满后还可交保费50万元,固定领取138万元。

稳。该产品返还稳定,只要被保险人生存,每年可获得固定返还,满期还能返还保费,这对投资偏好保守的客户来说无疑是极具吸引力的所在。

活。该产品捆绑“金账户”后,客户可选择生存保险金、年金、满期保险金进入万能账户,只要账户有价值,客户可以按照自己需要随时支取,且免收各种手续费,解决了传统意义上领取“死钱”的观念。同时该产品还可以组合保险转换年金产品及五款附加意外保障产品,提供菜单式选择方式,按照自我需求灵活选择。国寿鑫如意年金保险(白金版)与“金账户”、保险金转换年金产品、长期意外保障产品的灵活组合,是中国人寿“保险超市”属性的具体体现,是客户差异化财富管理的首选。