

全年销售任务压顶,险企年终出“险招” 投保10万元以上就赠20克金条

最新发布的保险公司三季报显示,受经济大势影响,之前热销的分红、万能等相关险种出现了“退保潮”。仅国寿、平安、太保三大上市保险公司三季度退保金合计就达379亿元,较去年同期猛增50.79%。与此同时,银保渠道保费也随之出现下滑。这些势必影响全年保费业绩。目前,各保险公司纷纷使出浑身解数,频发新品、增加投保优惠,以期年底冲刺能够圆满收官。

退保增长成行业性难题

“眼看又到年底。今年的保费连往年的70%都没有完成。”某中型险企的高级销售专员透露,今年的保费任务很难完成。

据悉,今年以来,保费增长放缓和退保增长已成行业性难题。最新发布的保险公司三季报分析,银行加息是造成这一行业性难题的主因。今年三次加息后,三年期银行存款利率已达5%,不少短期银行理财产品的年化利率也达6%,信托产品甚至达9%以上。而保险类产品投资收益随着资本市场变动,普遍表现不佳。据统计,今年平安万

能险产品年化利率维持在3.875%-4%之间,较去年有所缩减;国寿今年前三季度保单红利支出为64.28亿元,较2010年同期减少27.24亿元,降幅达29.76%。

至此,不少险企开始探索“转型”。美国友邦保险江苏分公司总经理沈子昌表示,该公司已经开始着力于提升保费内含价值,以此来衡量险企绩效。

险企进入年底“冲刺期”

往年的11月份,寿险公司大多已完成全年销售额,开始为来年一季度的“开门红”蓄势,而今年却仍在投入较多人力、物力冲

刺全年保费。尤其是对于相对依赖银保渠道的中小型公司来说,全年的保费业绩报表不容乐观。

一家全国性寿险公司的银保部负责人告诉记者,受市场影响,分红险、万能险退保率激增,投保率下滑。而这类投资型险种又主要依赖于银保渠道销售,造成今年的保费任务至今只完成了七成不到。另一家寿险公司高管也称,今年保费任务压力很大,一定要保住年终冲刺,必须当作明年一季度的“开门红”来筹备。

有意思的是,为了刺激业务部门,不少寿险公司启用了“高薪模式”。“ipad、iphone、欧洲十国游……这些都已入不了法眼。”某知名寿险相关负责人透露,该公司只要年完成保费达千万以上者,即在全年奖金基础上,再奖励宝马X5一辆。

年前投保选择多优惠多

采访中,尽管保险公司大多

对本年业绩避而不谈,但都不约而同地相继推出新品。例如,平安人寿在9月份推出了首款趸交终身返还型银保产品;友邦保险于三季度新发三款新品,分别为投连险、重疾险、年金保险;大都会人寿推出一款高端寿险产品……

综合新发产品,保险公司大多将产品亮点放在了全面保障、高额赔付上,而不再是之前的投资收益。“保户不仅有更多的选择,现阶段投保还可享有优惠。”多家保险公司的门店销售人员这样告诉记者。

据了解,由于保险产品的费率固定,因此保费无法减免。但在投保回馈礼品上,毫不吝啬。购物卡、体检卡、小礼品……已是较为普遍的回馈方式。上周,记者从某寿险公司的现场产品宣讲活动上了解到,当场投保10万元以上(含10万元)的保户,即可额外获赠20克金条一根。

快报记者 谭明村

资讯

银联白金圣诞夜开锣

今年的圣诞夜你打算怎么过?如果你还没有想好,不妨考虑“银联白金圣诞夜”活动。2011年11月期间,持银联白金卡(卡号以62开头,且卡面仅银联一个标识)消费(房地产、汽车、批发及代扣类消费除外)满2万元,报名参加“银联白金圣诞夜”活动,选择在南京、北京、上海、广州、深圳、香港六地共八家酒店中的一家欢度平安夜。

据悉,参与本次活动的有南京索菲特钟山高尔夫酒店、上海浦东丽思卡尔顿酒店、上海波特曼丽嘉丽思卡尔顿酒店、北京华贸中心丽思卡尔顿酒店、北京金融街丽思卡尔顿酒店、香港丽思卡尔顿酒店、深圳星河丽思卡尔顿酒店、广州富丽丽思卡尔顿酒店,每家酒店将提供10-20个中奖名额。

本期活动的报名时间为11月1日-30日,持卡人致电白金秘书专线(400-62-95516)报名时,可选择其中一家酒店,须留下姓名、卡号、所属银行、地址、手机、所选酒店等完整信息。银联将于12月10日前在活动专题网站页面公布(xmas.unionpay.com)中奖者名单,并统一发送95516中奖信息,快递赠送上述八家酒店中的一家平安夜(2011年12月24日)温馨双人套餐券一份(价值5000元,以持卡人报名时选择的酒店和预留的联系地址为准)。

需要说明的是,双人套餐限2011年12月24日当天指定时段使用,可转赠他人,但不能延期使用及兑换现金。



信托理财发行量骤减

受银行信贷松动影响,10月国内76只固定收益信托新品的规模为84.6亿元,环比减少60.92%,同比降低63.71%。行业投向上,资金投向最大的三个行业为工商企业、金融和房地产。但就平均收益而言,今年固定收益信托的平均收益率创历史新高,达到了8%,比6.4%的CPI增速(今年6月)要高出1.6个百分点。在银(行)证(券)保(险)信(托)四大金融类别中,独此一类产品跑在了CPI的前面。

案例	投资门槛	期限	预期年收益
央企(合格投资者)	30万	1.5年	9%
政府工业园配套	300万	18个月	12%-12.5%
央企政府应收债权项目	100万	18个月	8.5%-9.2%
苏州第一高楼CBD项目	300万	1.5年	10%-14%

活动预告

11月6日,国内最早、规模最大的专业理财博览会——第八届上海理财博览会将举办,郎咸平、樊纲等国内著名经济学家将应邀作经济形势报告,极元财富将为极元贵宾预留少量席位。同时应客户要求,极元财富在本月底继续邀请理财专家就信托理财举办讲座,名额有限,需要预约入场!

电话咨询:
025-84271085 4008200418
现场咨询:金鹰国际21楼C4



金融帮办

倒挂! 15万只能保10万

两年后投保人发现“被忽悠”,现已全额退保

“保费15万,保额却只有10万,买这种保险亏定了嘛!”读者王女士意识到这一点的时候,想到了退保,可是退保损失太大:已经缴纳的2万元保费只能取回9000元。无奈之下,王女士打进快报金融帮办热线84783629。

投保保障远低于保费太蹊跷

据王女士反映,她2009年通过银行投保了一份返还型终身寿险,当时销售人员告知这款保险可以“10万保15万”,即累积缴纳10万元保费,能得到15万的保障。条款还约定,每三年还可返还8000元。

前不久,王女士的姐姐打算投保同款产品,却发现实际是“15万保10万”。王女士一开始还不信,翻看保单后才发现,保额仅为10万,而不是15万。

“怎么会有保障低于保费的情况?”王女士觉得蹊跷之余,决定退保,可是根据条款、费率核算,退保后,王女士已经缴纳的2万元保费只能取回9000元。“这么多损失,我肯定没办法接受!”

追踪 保险公司已予全额退保

记者很快与承保的保险公司取得了联系,证实王女士投保的该款保险确实是“15万保10万”,每年缴纳保费近万元,连续缴15年。该保险的条款约定,一旦出险死亡,只能给予10万元一次性给付。若没有出险,每三年可以领取返还金8000元。

经核算,王女士1963年出生,于46周岁时投保该产品。若不出险,可终身领取返还金。按照80周岁寿命计算,王女士有11次领取返还金机会,也只有11×8000=88000元的返还金,远远少于15万元的保费投入。

对此,保险公司相关负责人员的回答很“艺术”:这款产品的设计、上市均获得了监管部门批准,另外,不能仅对比保费、保额,就衡量一款保险产品的好坏,现在很多意外险产品保费仅为几元到十几元,但保额却能达到几万甚至几十万。

不过,该相关负责人员最终承诺,他们将联系王女士针对相关保障条款进行解释,若王女士仍坚持退保,他们再协商处理。

昨日,王女士再次致电快报表示感谢,称该保险公司已经为其办理了全额退保。

提醒 善用保险犹豫期防忽悠

针对王女士的情况,大都会人寿江苏分公司资深从业人员表示,在保险公司出具的保单条款中都会注明“保险犹豫期”的字样,一般在15-20天不等。这是保险公司为保户提供的一项权益。投保后的这段时间中,保户如对条款有疑问,需退保、更改保费等等,均可免费办理,“如果投保时忽略了条款细则,仍然有机会仔细了解。”

江苏保险行业协会的相关人员也表示,善用“保险犹豫期”,也是保户主动防范“忽悠投保”的方式。快报记者 谭明村



漫画 张冰洁

相关新闻

提前终止,5万理财款变成活期

近期,读者刘女士打进快报金融帮办热线反映,她于2010年8月份用5万元购买了一款1年期的理财产品,最近才知道该产品早在去年9月份就提前终止了。这意味着,这5万元购买理财产品的钱约一年时间躺在账户里吃活期利息。

对此,银行工作人员表示,该款理财产品的确是在去年9月就停止了,最终是按2.1%的年化收益率为客户结算。其依据正是合同中的一项条款:在特殊情况下,本行有权单方面提前终止理财产品运营。“当时行里也通知了具体客户。可能是因为刘女士认购产品时登记的是固定电话,工作人员当时没能联系到她,后来错过了。”

记者了解到,刘女士遇到

的情况,多是银行从预期收益和风控角度考虑而提前终止。就此,刘女士质疑说,在售的银行理财产品大多没有给予投资者提前终止的权利,银行却可以提前终止,银行理财合同条款本身就存在权利不对称。

这一问题,将于明年元旦实施的《商业银行理财产品销售管理办法》中有相应补充:商业银行根据市场情况调整投资范围、投资品种或投资比例,应按照有关规定进行信息披露后方可调整;客户不接受的,应当允许客户按照销售文件的约定提前赎回理财产品。最后,经过协商,银行答应按当初约定的预期年收益率为刘女士结算。

快报记者 刘果

特别提醒 快报金融帮办热线84783629持续开通,更多保险资讯请点击iPad版现代快报精品周刊《第1金融街》

浦银增利分级债基开始网上直销

浦银安盛基金11月2日发布公告称,浦银安盛增利分级债基于11月7日起发行,投资者可通过上海银行、浦发银行等各大银行、券商或浦银安盛基金公司网上直销认购。

据了解,浦银安盛增利分级债基是只一级债基,通过场外、

场内两种方式公开发售。基金发售结束后全部份额将按7:3的比率确认为低风险A份额和高风险B份额,并进行为期3年的封闭运作。浦银增利分级债基A份额约定目标收益率,根据目前银行存款利率测算出为5.25%。

值得注意的是,十月以来整

个债券市场“初现”回暖行情,无论普通债基,还是分级债基中的杠杆份额,都出现不同程度的上涨。某资深基金经理透露,“信用债收益率水平已创历史新高,不管未来通胀预期是高是低,目前债券市场的收益率都很难再往上走,所以现在是投资债券获得

确定高收益的最好时候。”

据悉,浦银安盛增利分级债基由固定收益类产品绩优基金经理薛铮执掌。银华证券报告显示,截至10月底,浦银收益债券基金A和C型一年来的净值表现在55只同类型基金中分别排名第4位和第7位。通讯员 胡溢烨