

不仅能定制保单，还有代理理赔服务

第三方理财进军代销保险市场



“我们下个月要开展保险业务了！”一家来自北京的第三方理财公司的负责人告诉现代快报记者，如今，代销保险已不再是银行的专利，随着金融行业代销渠道的逐步放开，以及混业金融的发展趋势，第三方理财机构、经纪公司（主要是保险中介）等也开始进军保险市场。试想：从选择保险产品到办理投保手续，再到出险理赔，如果都由金融业人士提供一条龙服务，是否会吸引到你呢？

第三方理财已有“卖保险”先例

记者了解到，不少第三方理财机构已经有了“卖保险”的先例，成为保险公司代销渠道之一。在鼓楼附近的一家第三方理财机构营业部，记者看到：这里代销包括寿险、财产险、车险等各类险种。“从医疗险到养老险，商业汽车保险，我们这里都有，还能提供不同的保险公司的产品！”营业部里的一名客户经理蒋先生拿着厚厚一沓保险产品资料说。记者注意到，人保、中英人寿、安联、中意人寿、阳光保险等多家保险公司的产品都在这里代销。

“他们没有给我推销保险产品，我只是来买了固定收益的理财产品而已。”刚刚办完业务的孙女士如是说。对此，该公司市场部一名姓沈的负责人解释，保险并不是第三方理财机构的主营业务，之所以会提供保险服务，主要还是为个人客户提供全方位金融服务，进军混业金融。“如果客户有需求，我们不仅仅是给他专业的投资建议。与保险公司、银保渠道相比，我们的客户经理通过一对一的服务，熟悉客户的财务状况和全方位金融服务需求，能够选择更适合客户的产品。从而省去比价、选择产品的过程。”

保费优势不明显但服务优势突出

记者比较发现，与保险公司、银行相比，通过第三方理财机构或者是保险经纪公司投保，保费上并没有特别的吸引力。

“在监管机构的调控下，保险的费率已经很透明，而且我们主要是面对个险客户，因此保费上优势并不明显，也无法做到团购的费率。”明亚保险经纪媒体品牌负责人卫江山告诉记者，保费没有优势，

能够吸引客户的，只能是在服务上，尤其是理赔方面，“眼下，保险理赔援助、代理理赔服务是我们保险经纪比其他保险销售渠道有优势的地方。”

据了解，大多开展保险代销业务的第三方理财机构，均设有专门的保险服务部门，当出险理赔时，投保人可以委托第三方理财机构去找保险公司理赔，而不需要支付额外的费用。此外，卫江山还告诉记者，明亚保险经纪自有客户出险后，只需将理赔材料提供给客户经理即可；如果需要法律方面的援助，他们也可以免费提供专业咨询。

混业金融或打破“银保独大”格局

“在兼业保险代理市场中，存在‘银保独大’的情况，对于过分依赖银保渠道的中小保险公司而言具有很多不稳定因素。”一家本土保险公司的负责人表示，他们乐意与银行之外的代销渠道合作。他回忆，从2010年起，银行在保险销售渠道中就是“一家独大”的局面，全国接近20000家保险兼业代理机构，12000多家是银行代理网点，保费手续占比高达65%左右。

有业内人士认为，“非银行渠道代销保险”的兴起或将打破银保独大的格局，也会改善“存款变保单”的现象。一家外资寿险江苏分公司业务部陈经理透露，今年上半年，部分保险公司在银保渠道的保费收入出现下降，但整体保费业绩同比并没有出现明显下滑。“我期待保险业半年报的渠道业绩评估报告，也许随着市场渠道的拓展，打破银保‘一家独大’的格局，是混业金融时代不可逆转的趋势。”

现代快报记者 谭明村

观察

“养老金融”走进主流投资视野

统计数据显示，2011年底，我国老年人口达到1.85亿，占到总人口13.7%，预计到2015年，老年人口将达到2.21亿，占到总人口16%。中国的老龄化加速为养老金融的发展提供了巨大的市场发展空间。现代快报记者调查发现，养老市场已然走进了银行、基金、信托等主流投资的视野，有的银行特别推出养老理财产品，有的银行甚至成立了养老金融部。

主流投资业纷纷涉足养老金融

通俗地来讲，养老金融就是为人们养老而提供的一系列金融产品和服务。早在去年举办的2012中国养老金融论坛上，招商银行养老金融部总经理张长知就提出，“养老金融产业将是一片蓝海，还有很多盈利的空间，需要加入更多的思考和探索。”为此，招商银行去年发行了金颐养老一号、金颐养老二号两款产品，前者是保本型，适合追求稳定收益的人群，后者是不保本型，满足不同的风险偏好人群，从市场反馈来看，两款产品都非常成功。

而近日光大银行发布的首个把脉养老消费情况的养老消费指数，又将养老金融产业推向新的热潮。据了解，此次光大银行还同时推出了为养老人群量身定制的颐享阳光借记卡，该卡面向55岁以上的老年客户，除了基本的借记卡功能外，颐享阳光卡还特别推出颐享阳光四大专属增值服务，涵盖财富、便捷、出行、健康等。

养老金融投资首要追求稳健

不仅仅是商业银行，保险、基金乃至信托公司都开始推出了主打“养老”概念的产品。近日，昆仑信托和海富通基金联合发行的信托型养老产品获批，此前也有多家信托发行了针对60岁以上老年人的信托产品。

对此，平安信托高级理财顾问张经理表示，“养老市场潜力巨大，在未来的几年内，银行、保险、信托基金都将会加大力度，势必在这一领域展开激烈的竞争。”

同时，张经理也建议市民在选择养老理财产品时，着重注意长期累积、低风险、适度收益和灵活性四个方面。他表示，在银行、商业养老保险和信托基金三种养老金融产品，银行储蓄本金安全，但收益偏低。商业养老保险兼具储蓄和保障功能，但收益性和灵活性都较低。就市民理财而言，随着年龄的递增，在选择理财工具的时候应该首先考虑低风险和灵活性，同时降低对收益率的要求。现代快报记者 陈孔萍

播报

农行推江苏福彩银行投注业务

近期，农行江苏省分行携手江苏省福利彩票发行中心开发的江苏福利彩票银行投注业务在农行江苏省分行营业部正式上线。这是省内银行首次在银行自助终端实现福利彩票投注。

目前，农行自助终端为彩民提供了三种投注方式：一是“双色球定投306”，即一次设定（号码可自选或机选），共306元（全年153期，每期1注2元），全年按期自动投注（可多注、多倍投注）；二是“双色球定投150”，即一次设定（号码可自选或机选），共150元（半年75期，每期1注2元），全年按期自动投注（可多注、多倍投注）；三是购买当期双色球、3D，即在销售时间内可购买当期双色球

和3D。

福彩银行投注具有以下优势：一是方便灵活，一次投注一年（半年），不用操心每期购买，只等中奖消息；二是兑奖快捷，单注一万元（含）以下小奖自动派发到彩民的银行卡中，免除彩民领奖烦恼，单注万元以上大奖到指定地点兑奖；三是提供免费中奖短信通知，定投业务开通后，系统每期定时投注，由省福彩中心提供免费短信中奖通知，杜绝“弃奖”出现；四是查询方便，彩民可以在农行自助终端上查询开奖公告、定投查询和中奖查询。

值得注意的是，在农行自助终端上办理定投业务，次日生效；购买当期双色球和3D，当日即生效。

话题

你离理想式退休还有多远？

“采菊东篱下，悠然见南山。退休后准备回归田园生活。”“与志同道合的朋友们一起，才是真快乐。”“发挥余热开创事业第二春。”

如果问100个人，理想的退休生活是什么样的？至少会有100个答案。

每个人都有自己的退休梦想，但不是每个人都能实现自己理想的退休生活。基于美国雇员福利研究所的一项数据分析，每一个人的投资、家庭与债务等因素会极大地影响其财务状况，并且深深地影响退休后理想生活的实现。因此，对自己的投资做好充分的规划与抉择是非常有必要的。

据了解，目前国外很多地区的资产评估、理财规划等服务已经处于成熟阶段，大部分投资者都能借助专业的财富管理机构进行合理有效的资产配置，从而实现财富

的稳健增值。

当前国内的财富管理还处于起步阶段，但从目前中国“大众富裕阶层”的崛起与市场空白现状来看，国内的财富管理具有广阔的发展前景。以国内涉足财富管理行业较早的宜信财富为例，创立至今7年，已在全国40多个城市拥有千余名资深理财顾问。它致力于为大众富裕阶层提供全方位的理财规划与财富管理服务。

宜信财富
CreditEase

财富热线：025-66633581
财富地址：紫峰大厦15楼