



保费收入大幅超越去年同期

保险公司全力冲刺“开门红”

年初能否创下好业绩,是预测寿险公司全年保费收入增长水平的重要观察窗口。而在2015年这个年头,已经有保险公司乐得合不拢嘴。日前,多家险企都已传出捷报,部分险企首日保费收入甚至已经接近去年1月份全月的保费收入。
现代快报记者 陈孔萍



选购理财险 牢记这三步

保险专家建议,投资者在选购理财险时须注意几个方面。首先要选择财务稳健、可以信赖的险企,投资者可事先了解一下对应保险公司历史上的财务情况,同时在购买前一定看清保险期限和保障条款。

其次要根据自身实力及需求购买产品。专家表示,目前市场上的理财险的价格一般都比较贵,并不是所有的投资者都能承担得起,因此建议在投保前要考虑自身的资金实力,在不影响自身生活质量的情况下方可考虑投保理财险。此外,还要搞清楚自己是有保障需求还是投资需求,并且优先满足保障需求。

最后投资者在选择理财险时还应当做好长期投资的准备。记者了解到,目前很多理财险都是长期险种,在考验险企经营管理能力的同时,也要求投保人具备理性的投资心态,切忌盯着短期利益,毕竟高回报也意味着高风险,而且短期利益并不代表长远利益,专家建议选择保障期不超过5年的理财险最佳,这在一定程度上可以控制自己的资金安全。同时如果消费者一时冲动购买了不适合自身情况的理财险,要第一时间查看保险犹豫期的长短,在犹豫期内退保可以全额退款,免受保费损失。

上市险企实现“开门红”

据业内人士透露,两大上市险企平安和国寿的保费收入均已突破百亿元关口,分别为150亿元和125亿元,而太保和新华保险保费收入也均超过30亿元。对此,平安证券分析师缴文超表示,不少保险公司在去年11月中旬提前完成了全年业务指标,因

此就预留了1个多月为来年做准备,这是今年实现开门红的重要原因。此外,高佣金、人力与个险渠道高增长也发挥了关键作用。

在产品类型方面,目前4家上市险企开门红主打产品形态均为“年金+万能账户”。具体产品分别为平

安“尊御人生(年金分红+万能)”、国寿“鑫如意(年金+万能)”、太保“东方红(年金分红+万能)”、新华“金彩一生(年金+万能)”。产品保障期限为终身或者到80岁,缴费期限多为3、5、10年缴费,如平安首推3年缴费,新华推荐5年缴费。

理财险是中小险企利器

与上市险企相比,高收益理财险则是各中小保险机构冲击“开门红”的利器。

从招财宝、天猫平台以及险企官网的几款热门产品来看,前海人寿目前正推的聚富四号万能型保险最为激进,其预期收益率高达6.9%,该产品的保险期为3年。事实上,在招

财宝平台上,除了利安人寿的一款产品只有5.8%的预期年化收益率之外,其余的40款产品均打出6%以上的宣传口号,其中目前仍在售的聚富四号万能型和中融融汇2号终身寿险万能型均达到6.9%。

而安邦保险“安邦共赢3号投资型综合保险”则主打稳健收益,其

“年化收益率与存款基准利率同幅同向联动,且始终高0.85%”。不过,该产品的起购门槛较高,1万元为最低认购标准,最多购买19份。

此外,阳光人寿也为自己的一款两全险贴上了“稳健”的标签,其推行的理财王两全保险(万能型)保险期为五年,预期年化收益率为5.2%。

投资
2015

金23

现代快报

2015/1/14

星期三

责编:艾凌羽

美编:吕鑫

组版:丁亚平

中信银行
CHINA CITIC BANK

中信红迎春季
爱在合家幸福

第一张
菁英专属权益
借记卡

突破自己 成就菁英人生

我们全心提供超越一般的权益,助力你的菁英人生

- 工资理财:“薪金煲”零钱理财+菁英专属理财产品
- 免费电影:爱奇艺VIP资格、0元观影、屏蔽广告
- 9分享兑:牵手白金信用卡、9分享兑多一次
- 读书沙龙:开卷有益,沙龙交友

中信菁英卡



Family Wealth Management
幸福财富

全国统一客服热线 95558 <http://bank.ecitic.com>