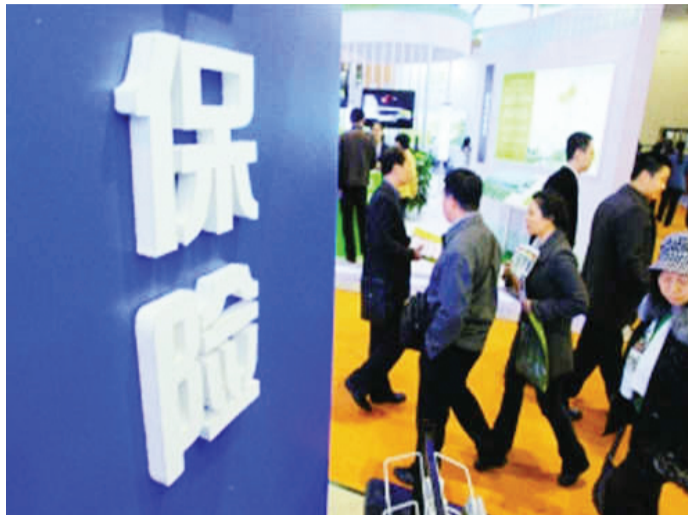


保险公司“开门红”抢生意 爆款保险怎么买？

“开门红”则“全年红”。对于保险行业而言，“开门红”已经成为年初时段的特定称谓，每年的第四季度是业绩冲刺及备战来年开门红的阶段，开门红往往为全年业绩打底的重要时期，保险公司每年都有开门红活动，来完成业绩指标。

临近年底，各家都在为开门红忙得热火朝天，抢客源，占市场。那客户怎么抢啊？肯定得靠好产品啊。所以，这个时候各家公司都会出一款号称“史无前例、重大利好”的产品。一般来说，在此期间推出的保险产品，是全年中分红利率最高、保险费率最低、性价比最高的。 ■ 东财



投资组合保险仍然是绝对主力

今年各大寿险公司“开门红”派出的拳头产品以投资组合为主，大多数为年金保险。

举个例子：某一大型国险企新近推出的开门红产品，主险为终身年金分红保险，附设两个万能险账户，客户每年获得的生存金和祝寿金，将自动转入万能账户进行二次增值。该产品保费将分3年时间缴纳，每年缴纳保费不低于17万元的，可开通“万能账户A”，享受6%的预期年化结算利率；每年缴纳保费不低于2万元的，可开通“万能账户B”，享受5.1%的预期年化结算利率。值得注意的是，万能账户将以“复利结算”的形式累积收益，其资金将投向海外资产、基础设施、互联网金融等热门领域。此外，该年金保险产品还具备“双高”特征，即高现金价值和贷款比例，保单的现金价值高达90%，且可以用作贷款用途，最高贷款金额等于保单现金价值的95%。

纵观市场上其他开门红产品，大多与上述投资分红险“大同小异”，均把目标市场定位在高净值人士上，且把“资产配置和传承”作为产品的亮点来进行推销。

统计了一下，今年各大寿险公司“开门红”派出的拳头产品：

中国人寿“国寿鑫福年年养老年金保险”和“国寿鑫福年年年金保险”组合计划，涵盖了年金、养老年金、各类意外保障、账户管理以及年金转换等各项责任和功能；国寿主打的鑫福年年组合计划在生效后即可领取首期保费的12%，同时以后还可每年领取保额的15%。

与国寿策略相比，太平则主打中高端路线。他们推出的一款专属理财型保险——“畅享世家分红年金”保险，专为中高端人士量身定做。值得注意的是，该产品在调高生存金给付比例以及万能险结算利率的同时，也主动缩短了产品的缴费期间，主打3年期和5年期。

新华则锁定利益，推出一款“金彩一生分红险”，60周岁前每两年给付基本保额的10%，60周岁开始每年给付基本保额的20%，固定领取毫无悬念。

而平安人寿则以“分红+万能”的投资组合方式推出尊宏人生财富管理计划。据了解，主险可申请最高达现金价值90%的保单贷款，而聚财宝账户则可灵活领取账户价值。

太保寿险“幸福相伴”两全保险理财计划，可选择“附加财富赢家（尊享版）两全保险（万能型）”。

泰康则主打鑫享人生年金保险。

业内人士指出，这种缴费期限大多只有3年、5年的保险，能帮助保险公司在短时间内冲刺保费规模，完成年度业绩任务的30%至40%，因此在近年来的“开门红”中备受保险公司的青睐。

这类产品或成“最后的狂欢”

自保监会在今年9月发布人身险新规后，各种以分红险、万能险为主的开门红产品，其规模和利率将受到更严格的管制。为此，明年的“开门红”，将可能成为中短存续期产品“最后的狂欢”。尤其是，近期证监会主席刘士余针对当下资本市场上备受热议的举牌、杠杆收购等行为发表讲话之后，保监会表态持续强化万能险监管，并对前海人寿下发监管函，暂停其万能险新业务。很多保险公司都对在银行渠道销售的2017年开门红期间（首季度/1月份）销售的万能险销售额度

进行了限制，并下调了万能险预期收益，多家险企1年期到3年期的万能险产品预期收益率降至3%左右。

有银行接到的包括上市公司与中小型、激进型险企在内的10余家保险公司30多款开门红产品中，仅有5款产品为“不限制额度销售”，其他产品均为额度售满之后立即停售。

从收益情况来看，30多款产品中，除5年期万能险利率在4%左右之外，其余1年期到3年期的万能险利率均在3%左右。这一开门红时期的产品较低收益率水平，与今年以来中小险企的万能险预期收益普遍在5%左右的收益率形成反差。华宝证券研报显示，8月份包括上市险企（万能险收益较低）在内的行业万能险平均收益率为4.799%。

比如有银行2017年开门红期间制定的策略是，收益较高的万能险宣传过程，要提醒客户注重的是一个“抢”字：先抢1年期，再抢2年期、3年期；对2~3年保险到期客户和2~3年定期客户，尽量宣导抢2年期、3年期高现价保险；对新客户、大客户以抢1年期高现价保险为主。所以，如果你现在去银行还能看到预期收益比较高的产品，那绝对是“爆款”，甚至可能是“绝唱”。从长期来看，资产荒下，万能险收益率下调也是大势所趋。

“开门红”产品怎么选？

面对几十家保险公司都在说好的产品，是真的好吗，又该怎么选呢？

简单粗暴地讲就两点：保费够低、保障够高！同样的保障，缴费越低越好；同样的保费，保障越多越好。

2017年多数“开门红”保险产品属于理财型保险，保障性偏弱，因此，更适合“理财”需求高的人，如果真的想要充足的保险保障，还得另外投保。

在购买保险理财产品时，很多人看到代理人拿出一张纸，上面会给你展示特别漂亮的投资预期。比如一年缴费10万，交20年，30年后变1000万之类的，让人看得眼热啊，好像分分钟就成亿万富豪了一样。但提醒你看到的往往是美好的假设，实际如何，可不好说啊。这就是保险产品的“预期年化收益率”和“保单最低保证年化结算利率”的概念，预期年化收益率能否兑现，取决于保险公司运作情况好坏和投资效果的优劣。而保单最低保证年化结算利率则是消费者可以在到期时获得的保本回报。因此，买保险时候不妨问问代理人，这个保险的保底利率是多少啊，这个保单的预定利率是多高啊？举个例子，人保的万能险账户保底利率较高，达3.5%，国寿的鑫福赢家、太保的东方红·状元红/满堂红及平安的赢越人生的最低结算利率为2.5%、2%及1.75%。

由于“开门红”产品期限较长，最短也要十年才可以领回本金，这有可能会造成资金流动性较弱的情况。所以，买保险最好是用长期不用的钱。当然啦，一些保险公司设置了保单贷款等功能，投资者在购买时如果注重流动性，可以考虑购买有贷款服务功能的保单。但是，保险公司可不是慈善机构，你选择保单贷款，它可是要收你“贷款利息”的，而且利息还不低。

“开门红”期间，国内多数保险公司会对客户施行优惠的投保政策。也就是说，只要在此期间投保，客户累计风险保额的限制有所放宽，客户体检的标准也有所放宽，实际上是简化了承保的流程和限制。

三句话告诉你 为什么要买保险

近几年，创业、融资、各种一夜暴富，让人们越来越渴望寻找到财富增加的捷径。“标准普尔”配置比例在某些人心里已经没有那么重要了，打理资产的标准只有一个：高收益！尽管如此，笔者依然坚定不移地相信“财富管理”的重要性。究竟为何一定要在“财富管理”中配置保险？

1.不到万不得已不求人。谁也不想生病，可生病谁又能控制呢？如果亲友住院去探望，每当看到床头长长的收费单，你也会感受到亲友脸上除了病痛更多的是财务压力的焦虑。所以，配置保险后，遇到重大疾病能拿钱去治疗，如果身故起码能留下一笔钱给亲人生活，如果是未来没有工作能力也能让我们有时间去适应新的生活状态，没有经济压力和焦虑。

2.遇到意外不慌张。前不久，笔者听说一位客户的母亲在人行道好好走着，被一辆把前进挡挂成倒挡的车给撞了。从入院到治疗，前后花去了近半年的时间，医疗费花费了近30万元。由于撞人司机走第三者责任保险理赔程序，所以在没有出院的时候，全部医疗费只能由本人先行垫付。这场飞来的横祸把全家人的节奏都打乱了。所以，笔者由衷建议，每个人都要为自己投保意外险。

3.不怕老了没人管。无论你美艳动人，还是荣华富贵，都会衰老。中国有句老话叫“养儿防老”，但这件事得从两个层次来分析：第一，如果我们的父母真的靠我们来资助，我们必须要做好风险保障，保证父母不会老无所依；第二，如果我们没有过多的能力资助父母，那我们是否也应该像自己的父母一样不依靠子女，未来不给孩子增添过多负担呢？

■ 小林

雾霾天可加保健康险



雾霾持续未散，已经影响到老百姓的日常生活。雾霾天主要会引起咳嗽、气管炎、哮喘等呼吸道疾病，可以通过购买健康险实现看病费用报销。为此，中宏保险理财专家建议适度购买医疗险、重疾险等保险产品，可以缓解疾病带来的经济负担。

一般情况下，因雾霾引起的普通疾病，保险公司会按照医疗费用报销的责任和实际发生的医疗费用金额进行赔付；而因雾霾引起的重大疾病，保险公司则会按照重大疾病的约定责任进行一次或多次的赔付。

值得关注的是，雾霾天气使得空气能见度降低，除了影响人身健康外，还给大家的出行带来不便，尤其是行车安全，保险专家建议，一旦发生交通意外，可通过车损险以及第三方责任险分忧解难。 ■ 牛颖惠