

保险动态

保险业抢“开门红” “双主险”成主流

11月,对于保险企业来说,可谓掀起了一场新的战役。作为传统的“开门红”月份,不少保险企业近期都通过公开渠道公布了自己的“主打产品”。目前,平安人寿、中国人寿、太平人寿、太保寿险等险企的2018年“开门红”主推产品已经上市。

值得一提的是,受到保监会“134号文”的影响,保险公司主推产品中涉及年金型的产品已经不再附加万能险账户,而首次返还保险金的时间也推迟到保单生效满5年之后,这些因素都为今年的“开门红”带来了一些变化。 ■ 东方

一直以来,“开门红”之战对于各家保险公司的重要性都不言而喻。但对于今年来说,因为《关于规范人身保险公司产品开发设计行为的通知》(以下简称“134号文”)的全面实施,使得保险公司在产品设计方面遇到了一定的挑战。但据记者了解,多家大型保险公司近期推出的“开门红”产品变化并没有市场预期的大。

截至目前,平安人寿、中国人寿、太平人寿、太保寿险等险企主推产品相较2017年产品来说变化很少,且基本都是根据监管的要求,在原有产品的基础上升级换代。此外,在销售的产品中,以往快速返还年金附加万能账户的搭配已经消失,取而代之的是5年后开始返还的高额分红年金与万能的双主险产品组合。而万能险升级变主险之后,也将开始收取初始费用。

更为值得一提的是,相比往年“开门红”产品,今年保险公司都更加注重“生存金”,这也是因为新产品的返还时间都需在保单生效满5年之后。而为了增加产品的吸引力,保险公司在特别生存金返还金额的设计上都有所提高。其中,平安人寿的产品“玺越人生”第5、6年连续返还年交保费的50%;中国人寿的产品“盛世尊享”,在保单生效第5年和第6年(合同期为五年),分别按

合同基本保险金确定的年交保险费的60%和40%给付特别生存金。

随着“134号文”的实施,万能险已经不能作为附加险与年金、两全保险搭配销售。但对于大多数保险公司来说,“年金+万能”的双主险模式正在成为“开门红”的一种主流模式。

据了解,目前多家保险推出的“双主险”基本采用年金险/两全险+万能险的组合,换句话说,投保客户除了年金保险,还将拥有一个万能账户,万能账户的作用是让返还金二次增值,万能险收益都是设定最低保证利率,但上不封顶。不过按照监管要求,作为主险的万能险账户追加保费需要缴纳手续费,保险生存金、红利转入部分的追加手续费一般为1%,其他追加收取2%~3%。

对此,有业内人士表示,在新产品形态下,对于带有生存金给付责任两全、年金类保险产品虽然首次给付时间推后,但产品储蓄属性未变,由于有相应责任补偿,保单持有人可获得的现金流总量并未减少,预计消费者的敏感度不大,影响可控。而对于万能险以附加形式转换成主险的形式,并没有改变万能险设计初衷,因此预计对销售的影响也不大。



互联网保险

泰康在线携手“微保”推出微医保

11月2日,腾讯旗下保险平台微保低调上线。目前,微保只推出一款产品——微医保。据了解,此产品是由知名互联网保险公司泰康在线联合微保诚意打造,意在改变国民医疗模式,完善国民健康保障,全面提升大众的就医体验。

目前微医保尚在公测阶段,只有1%的用户可以在微信钱包优先体验这款产品。而根据腾讯发布的2017年第二季度财务报告显示,截至6月底,微信和WeChat的合并月活跃账户数达到9.63亿。按此计算,此次被激活进行公测的用户数大约是963万。

泰康在线相关负责人介绍,“微医保”是一种补充医疗险,主要用于报销住院费用。“微医保”最低保费156元,最高获得重疾医疗保险金600万元、一般医疗保险金300万元,保障期限是1年,可续保到100岁。与此同时,还提供与重疾相关的快速就医服务,包括在全国36个城市的公立医院提供住院押金垫付服务等。

对于泰康集团来说,此次“微医保”的上线也是一次创新和突破,据了解,这款产品最大的亮点是垫付功能,也是考虑到现在消费者的痛点。

泰康集团副总裁、泰康在线总经理王道南表示,“在生活中有些人可能因病致贫,微医保将通过押金垫付服务来帮助用户解决这个痛点。当用户初次诊断罹患100种重大疾病时,可申请全国36个省会及直辖市二级以上医院的住院押金垫付,由专人陪同办理押金垫付手续。押金垫付服务的推出,能够有效避免因押金不足而延误患者的病情诊治,解决患者重症就医压力。” ■ 柳莺

互联网巨头纷纷布局保险业务

微保相关负责人表示,国内的互联网保险平台大多采取大卖场形式,每一个险种可以看到十几家保险公司的产品,看似很多的选择有时却令用户更加望而生畏。而“微保”将用户体验放在首位,从每个险种中严选2~3个产品,简化条款,加大保障范围,增强理赔跟进,并精准地匹配用户需求。在“微保”,用户不仅可以购买到知名保险公司高性价比的产品,还能享受到微保的独家优惠与增值服务,一切可通过微信、QQ平台操作。

其实,互联网巨头进军保险业也早已经不算什么新鲜事。近年来,国务院发布《关于加快发展商业健康保险的若干意见》等一系列政策措施,鼓励加快发展商业健康保险,与基本医疗保险衔接互补、形成合力,夯实多层次医疗保障体系,满足人民群众多样化的健康保障需求。

看中这一政策利好,多家互联网公司也早已谋划布局。2015年11月26日,百度、安联保险、高瓴资本在上海同时宣布,三方将联合发起成立一家名为“百安保险”的全新互联网保险公司。2016年6月6日,苏宁联合卫宁健康等成立金诚保险。另外,蚂蚁金服发起设立的杭州保进保险代理有限公司于今年7月获批,这是蚂蚁金服继去年4月拿下首个保险代理牌照后的又一张代理牌照。

据中国保险行业协会发布的寿险网销产品

经营情况显示,2017年1~7月,互联网健康险业务保费34.5亿元,同比增长109%。

提供优于线下的体验是关键

为何互联网巨头会争先恐后的布局保险业务?据了解,我国医疗资源总体不足、住院费用贵等因素成为当下很多人就医的“痛点”。随着人们的健康意识不断增强,对就医报销的需求日渐强烈。

据国家卫计委最新发布的《2016年我国卫生和计划生育事业发展统计公报》显示,2016年全国卫生总费用达4.6万亿元,商业健康险赔付支出1000亿元,仅占全国卫生总费用的2%。作为多层次社会保障体系中的重要组成部分,商业保险不可或缺。

“互联网企业开始争先恐后地布局保险业务的原因有两个,一是市场空间巨大,据清晖智库统计,十年后中国的互联网保险规模有望达到10万亿元。二是整个保险市场的生态正在发生改变,先行者或将优先受益,并借流量等优势重塑行业格局。”著名经济学家宋清表示。

宋清还表示,“互联网企业作为线上业态,能否提供优于线下的体验,是决定互联网企业保险业务成败的关键。对于传统的保险服务行业来说,其影响无疑将是致命的一击。所以我们可以看到,传统的保险公司近来在‘互联网+’领域的跨界布局呈现出不断加速之势。”

一家之言

为何大多数人不适合购买理财型保险?

近日有一个朋友找到我,咨询关于理财型保险的问题。她说自己买了一款理财型的保险,是以前自己什么都不懂,然后听朋友推荐购买的。现在马上准备生第二个宝宝,觉得压力大了,而且总感觉这份理财保险不划算,想把这份保险给退掉。然后就来咨询我,看看这份保单到底怎么样?

对于这样的情况,其实真的是很纠结的。因为两种选择都很为难,如果选择退保,那么肯定是有本金的损失的。交了1万多块钱,(她选择的是十年交费,一年交费几千块钱)如果退保,只能退回来几千块钱,要亏损好几千。但是,如果是继续交费下去,还会占用好几万的资金。关键是这几年,需要用钱的地方比较多,资金压力也很大。(而且据她自己说,她还没有配置保障型的产品。)

很明显,从家庭理财的角度来说,这位朋友是不适合购买理财型的保险。目前家里经济压力比较大,对资金的流动性要求比较高。这样的理财型保险,收益不高,还占用了大量的资金。

从配置保险的角度来说,这位朋友配置保险的顺序出错了。买保险要先买保障,配置好了保障型的保险,再有多余的钱,才考虑理财型的保险。而不是盲目的,先买理财型的保险。

至于我到底给了这位朋友什么建议,我就不在这里说了。因为,具体的选择需要结合她的更多情况来确定。下面我们来说说,这样的理财型保险到底怎么样?(因为据这位朋友说,她身边还有很多人都买了这样的产品。)

直接说说我的观点吧:首先,我排斥这样的理财型的保险产品。因为每一种产品,都有自己的客户群体。像这样的理财型保险产品,适合那些已经拥有足够的保障型保险,且家庭比较富裕,想要做财富传承和财富增值的朋友。

但是,其他的朋友,我都不建议购买这类的理财型的保险。最主要的原因就是:这类理财型保险的收益太低了!到这里,相信有保险从业的朋友,要准备攻击我了:你看看,不懂保险了吧!保险怎么能看收益率呢?你算得出来风险吗?能算出风险还买什么保险呢?拜托!理财型保险基本上是没有保障的,而且既然我们不是想要去做财富传承和保值,我们是理财,那就要考虑产品的收益性。所以,我们买理财型保险,为什么不买收益呢? ■ 江瀚