

投连险卷来重来中资寿险寻求外资行合作 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/220/2021_2022__E6_8A_95_E8_BF_9E_E9_99_A9_E5_c67_220519.htm 在经过两年多的投连产品销售沉寂期后，保险市场又迎来投连产品的春天。很多外资保险公司利用其先进的产品开发能力和迎合市场消费者的投资需求，纷纷与银行合作推出投连产品，欲与基金产品一比高下。据了解，生命人寿也早在上月就开始与国内各大银行寻求合作，销售其首款投资连结产品“富泰赢家”两全型投连险。“现在是一个向市场投放投资型产品的良好时机，生命人寿已经作好准备往更高的产品开发进军”，获得北美精算师资格的生命人寿精算部助理总经理王修文表示。中资寿险产品研发急追外资投连产品的投放受资本市场的影响是非常大的，因此我们从开始研究开发这样一款产品到正式投放，经过了将近4个月的时间，尤其是产品设计的时候借鉴了外资保险的产品研发经验，并和国外一家再保险公司合作，王修文这样表示。据他介绍，两年内没有中资寿险向市场销售投连产品，本身也是受客观因素的影响，另外对于中资寿险的产品创新是一个考验，因此生命人寿选择在股市向好的时候销售投连产品，会得到市场好的反响。据悉，目前在国内市场的投连产品，往往都是外资寿险公司开发的多，中资寿险早几年也由于销售时机不对，导致投连产品投放市场并没有得到青睐，甚至一度遭遇抵触，最近一次的中资寿险销售投连产品也追溯到太平人寿两年前的一次市场投放。王修文表示，今年年初生命人寿获得委托股票投资资格，公司投资渠道得到了拓宽。考虑到国内这样一个投资环境瞬息万

变的实际情况，因此产品的首期保费也只要一万元人民币，和外资寿险推出的产品有很大差距，另外中小保险公司受投资渠道的限制，因此也决定了中外资投连产品在设计上的不同。银保深度合作将成趋势 通过银保渠道销售的保险产品，无论是像投连这样的高收益高风险的产品，还是普通的分红产品，保险公司还需要和银行在这样的渠道上进行深入的合作，银行不应该仅仅扮演一个保险代理店角色，王修文对记者称。据悉，生命人寿在销售产品时，已经开始寻求和一些外资银行合作。在未来的时间内，或将有更新的保险产品会出现在外资银行的柜面上。王修文称，目前国内银保合作只是处于一个初级阶段，消费者也往往将保险当储蓄一样对待，因此，一旦银行利率变动或者国内其他金融产品受欢迎，银保产品往往会首当其冲受到销售冲击。虽然投连产品在现阶段的投资收益比较好，所受影响也小，但是这并不能保证投连产品在推出时不受影响。因此银保如何能寻求更深度的合作，将银保产品的销售波动降到最低，将是两个金融企业探讨的话题。投连产品合规最重要 保监会已经颁布最新的投连万能产品精算规定，而投连产品的投放尤其要符合保监会的规定。王修文在接受记者采访时一再强调，尽管投连产品并不承诺保底收益，有时候甚至为负，但是保监会已经明确要求投连产品在投资的同时也要兼顾保障功能，生命人寿的投连产品就在产品的保障设计中提供了105%的身故保障金和200%的身故保险金。对于未来投连发展方向，王修文表示，所有的保险产品都应该在保障的基础上再追求投资收益，投连产品也不例外，因此随着国内股市向好的时候，投连产品所聚集的资金也会以基金的形式投资到股票市场。生命人

寿推出第一款投资连结险 近日，记者从生命人寿获悉，该公司第一款投资连结保险产品生命“富泰赢家”两全型投资连结保险，正式推向市场。据了解，该投资连结保险是专为18至55周岁人士设计的全方位投资保障计划，精选市场上优秀的基金进行组合投资，并提供疾病身故和高额的意外身故保障。同时，个人各类投资账户转换方便，账户资金领取灵活，可满足客户在子女教育、退休养老等多方面的需求，是家庭投资理财的重要金融产品。生命人寿相关人士介绍，由于生命人寿已经获批六个投资账户，客户可以根据自己的需求自由分配资金进入各个投资账户。同时，由于资金汇集的规模效应，资金投资成本将会降低，最大限度地控制了投资风险。据悉，该款产品也满足保监会先前颁布的投连万能精算新规定，其中设置了疾病身故保险金为个人账户价值的105%、意外身故保险金最高为个人账户价值的200%。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com