

银保渠道投连险“门槛”进一步降低 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/270/2021\\_2022\\_\\_E9\\_93\\_B6\\_E4\\_BF\\_9D\\_E6\\_B8\\_A0\\_E9\\_c67\\_270130.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/270/2021_2022__E9_93_B6_E4_BF_9D_E6_B8_A0_E9_c67_270130.htm)

7月12日，沪市开盘3874.04点，大盘在3800点左右的盘整，已经持续时日。当天上午，泰康人寿保险股份有限公司(简称“泰康人寿”)推出了新精算规定下的投连险“泰康赢家理财投资连结保险”，在今年上半年保费收入排名前四位的中资寿险企业中，泰康人寿成为首个推出“新版”投连险的保险企业。“中国的资本市场经过洗礼，谁都想在理财市场这一空间巨大的‘蛋糕’上分得一杯羹，保险业也不例外。”中银国际首席经济学家曹远征称，在直接融资比例越来越高、参与人数越来越多的“大金融时代”，中、外资保险企业已经意识到，保险业分享资本市场、理财市场成长收益的一个重要工具就是投连险。“眼看着外资保险公司在投连险市场上的热火朝天，中资企业肯定不会袖手旁观。”美籍北美精算师、泰康人寿产品管理部总经理李大维称，自老一代投连险停售以来，自2001年起就在做相应准备的泰康人寿“一直在等待时机”，新的《投资连结保险精算规定》业已出台，资本市场也在进一步深化调整，内部资源整合基本到位的泰康人寿，在这一“天时地利人和”的时机推出这一产品，希望给客户“一个好的开头”。“更重要的是，对于我们这样一家可投资资金近千亿元、机构网点遍布全国的中资企业来说，新版投连险的上线，符合了差异化的产品经营策略。”泰康资产管理公司首席执行官段国圣称。东部需求“明显升温”“今年一季度，20%左右的投连险在上海市场卖出，达到六七亿元规

模，而且这一速度还在增长。”李大维分析说，在中国市场，地区差异十分明显，东部发达地区的理财需求正明显升温，投连险在上海、广州等地保险市场已经渐成主流。另据有关数据显示，5月上海市场共销售投连产品4.62亿元，占有所有寿险险种的比重超过20%，并首度超过万能险保费收入。“如果这部分市场需求得不到及时满足，显然会失去一块最优质的阵地。”李大维坦陈，市场不同，产品也因此不同，经营策略就不相同，中资公司作为寿险市场的领头羊，如不提前做准备，也难以在这一市场站稳脚跟。“尤其在发达地区，客户已不再是单纯的消费者，正成长为投资者，投连险为这些拥有投资能力和理财偏好的消费人群，提供了另一条风险配置渠道。”段国圣称，基金公司、银行、券商、保险公司都在参与空间广阔的理财市场，竞争刚刚开始。“这款产品的上市，体现一个‘新’字，是在保监会新精算规定下推出的。”李大维介绍称，缘于后援中心、电话中心等后台资源的整合，新一代投连险能够为客户提供四个灵活账户，客户只需交纳少量的管理费和初始费，每年有5次免费机会在账户间转换资金。“这犹如一把瑞士军刀，功能齐全，又类似理财一本通，且收益享受免税。”李大维称，投连险在金融产品中还具有价值透明的特性，这也使得其在金融产品尤其是保险产品中具有竞争力。“门槛”降低 据介绍，泰康人寿新一代投连险的最低起售金额设在5000元至10000元不等，以适应全国范围内不同消费能力、但拥有共同理财需求的消费者。“和一些外资保险企业精挑细选高端客户、起售金额设在十万元相比，我们的门槛要比他们低得多。”李大维称，公司将目标盯在中、高端客户群身上，包括广大的中产阶层

。事实上，因中资险企的加入，网点布局的广覆盖带来了消费能力有差别的投资理财需求，这使得通过银保渠道投保投连险的“门槛”在进一步降低。如专营投连险的瑞泰人寿，通过银保渠道投保投连险，其起售金额必须不低于十万元。花旗银行(中国)和中美大都会人寿保险公司近日推出的“财富精选计划(B款)”，其起售金额也为10万元。然而，和网络布点仅限于发达地区的外资银行相比，覆盖全国范围的中资机构则根据各地实际消费能力设置不同的投保“门槛”，如太平人寿通过银保渠道销售的太平财富投连险，起售金额在五万元至十万元不等。“在经历股市风云的摔打和锻炼后，客户群基数在扩大，对风险的认识正逐步增强，经营投连险最关键的是看企业的投资运作能力和运营管理效率，如果效率提不高，投连险就会成为一个负担。”李大维称，如果用两个词可以概括和形容投连险，那就是“高效”，投连险对公司内部管理高效提出了新要求，否则收取的管理费用难以维持平衡。据悉，除后援中心、电话中心等后台建设以外，泰康人寿正与中国工商银行通网上销售等途径，旨在全方位配合这一新产品的推出。在投资能力上，在2004年股市大跌的行情下，泰康人寿整体综合投资收益率达到4.03%，并且该公司于2002年底推出的老一代投连险，截至2007年6月28日，其进取型投资账户收益率已高达293%，而同期上证综合指数则从1434点上升到3914点，增长了173%。不可否认，借助于银行保险等不需要太多人力成本投入等销售渠道的投连险，成为外资险企快速占领市场、扩大保费规模的一条捷径，自去年以来，诸多外资险企已经纷纷在东部发达地区布点和占据要塞。据瑞泰人寿副总裁兼首席市场运营官段方晓称，随

机构网点进一步扩大和各地消费能力差异，公司也在考虑是否要进一步降低投保“门槛”。“当然，门槛的设置是筛选和过滤消费者的一条必要措施。”李大维称，投连险的需求仍然存在一个显著特征，即对客户有挑选，在不同地区各有差别。随着居民财富的积累和理性投资意识的增强、保险企业销售环节的正确引导、投资收益和管理效率的提高，投保“门槛”的降低既是适应不同市场的需要，也是竞争加剧的趋势，同时对公司投资、管理效率的提高提出了新的挑战。

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](http://www.100test.com)