

两大寿险巨头涉水投连险看股市脸色 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__E4_B8_A4_E5_A4_A7_E5_AF_BF_E9_c67_270133.htm 在股市炽热的助威下，投连险俨然成为左右寿险公司保费收入升降的法宝。5月份的保费收入数据直逼没有投连险的中资保险公司底线，在大打投连牌的瑞泰、信诚等保费收入一路飘红之际，中国人寿和中国平安的保费收入较去年同期呈现下滑。两大寿险巨头终于按捺不住，中国人寿将初次涉水投连险，平安也已准备再战投连险。据悉，新华、泰康等其他中资公司对投连险亦是摩拳擦掌，跃跃欲试。中资保险公司对投连险之所以慎之又慎，是因为2002年"退保风波"中受伤太深，至今伤疤虽愈痛未消。2001年，熊市奔袭而来，并殃及与资本市场挂钩的投连险。很多保户发现，保险公司承诺的投资收益没见到，账户资金出现缩水。一时间投诉、退保风起云涌。尚处于投连险试水阶段的中资保险机构，被退保潮呛得几乎喘不过气来。曾经辉煌回首退保潮的原因，国内著名保险专家郝演苏认为，其中既有天灾（股市低迷），亦有人祸，营销人员不够专业对保户产生误导，同时销售对象选择不当。但在同样的天灾下，外资保险机构依靠不同的营销方式和准确的客户定位，安然度过"灾年"。从投连险产生的大背景分析可以发现，投连险本身没有错。上世纪70年代，美国保险业正为应对通货膨胀对传统寿险产品的冲击发愁。因为一旦出现严重通货膨胀，固定利率下的传统寿险，将使投保人收益大幅缩水。通货膨胀与股指的正相关关系，提醒了保险公司，他们很快推出了集保险保障和投资收益于一身的投连险。其中，

投资账户与资本市场挂钩。当发生通货膨胀时，投资账户收益也同时增加，起到抵消通货膨胀的作用。独立营销渠道避免人为风险相对于中资保险机构，外资保险公司在投连险上显得经验丰富。而瑞泰人寿在投连险上的表现，更是外资保险公司中的佼佼者。瑞泰今年五月份的保费收入比四月份翻了一倍。对此成绩瑞泰人寿表现得比较谨慎。该公司关人士认为，近年来新的保险公司不断涌进市场，大公司保险市场份额自然会下降。但是，公司保费收入快速增长，不可能是单独依靠某一个产品的拉动作用。基于业务考核压力、利益驱使，或者业务水平等原因，保险代理人很容易重新走上误导客户的老路。瑞泰所采取的营销方式，却使他们不必为此担忧。因为瑞泰没有保险代理人，采取的是第三方代理模式。也就是通过银行、保险经纪公司、理财顾问公司等专业机构，销售公司的投连险产品。该人士表示，第三方代理一方面可以有效避免个别营销员出于某种目的的误导甚至欺诈行为。另一方面，公司投连险面向中高端客户群，很多人甚至具有海外生活经历，他们更容易接受第三方代理的营销模式。投连险重在风险教育中国保险学会理事、首都经贸大学金融系教授庹国柱认为，投连险当初出现退保潮是生不逢时，而现在它正迎来春天。在新一轮追捧投连险的热潮中，要求买卖双方能够冷静面对。投保人要树立起风险意识，不能把投连险当成稳赚不赔的理财工具。而保险公司面对"诱人"的保费收入时，不能推波助澜，一味用收益拉拢客户，还要加强对投连险风险的宣传。庹国柱介绍，在风险提示这方面，台湾做得比较好。台湾的投连险保单，都用大黑体字在显著位置注明"本保险有较大风险，购买者需谨慎选择"一类的提

示。而国内很多保险公司，做法跟台湾完全相反，将预期收益放在显著位置，将“本表举例不代表本公司的承诺”的风险提示搁置一边。“这些都是国内保险公司应吸取的教训”，唐国柱说。投连险“催熟”理财周报记者 姜欣蔚 / 文以国寿和平安为首的中资公司加入投连险战役的消息，给本已热闹的投连市场加入了强力催化剂，“井喷”的预测频现各大报章。对于热到烫手的投连险，业内学者的看法却提示消费者以及保险公司都要冷静，否则“催熟”的投连险将是一把双刃剑，不仅伤害整个行业，也伤害投保人。买主和卖主均不成熟“投连险实际上应该是一个专卖店产品，这就要求它的营销人员对产品的理解十分专业，而它的客户也是要有一定消费能力的特定群体。但国内目前的情况是一群不该卖投连险的业务员，将产品营销给一群不该买投连险的投保人。”近日，中央财经大学保险学院院长郝演苏在接受本报记者专访时，发出如此感慨。郝演苏对这场即将掀起的大战显得颇为担忧。他认为，投连险对营销人员的业务素质要求非常高，而目前的保险营销团队尚不能完全胜任。保险的真谛是保障，其次才是收益。那些盲目热推投连险的营销人员要真正理解这一点还需时日。更加致命的是他们还选错了营销对象。投连险在国外的主要目标群体是中产阶级以上的家庭，这些人基本上已经拥有了足够的保险保障，同时又具有一定的风险抵抗能力，所以才有余力选择偏重投资的投连险产品。但是，国内现状是，购买投连险产品的大多是还没有基本保险保障的工薪阶层，承受投资风险的能力有限。一旦股市下滑，收益受损，对他们来说就是重创。投连险是把双刃剑让郝演苏更为担忧的是，误读投连险有可能会对整个保险行业造成伤害。因

为在这样的营销方式下，股市一旦逆转，将会出现一大批套牢族。看到省吃俭用攒下的钱打了水漂，套牢族的怨气自然会撒到保险公司头上，进而对整个保险行业产生信任危机。所以，保险公司在投连险产品开发上，既要考虑扩大自身的保费收入，也要顾及整个行业的可持续发展。这种担忧并非杞人忧天。很多亲历过2002年"退保风波"的人士对待这一问题均非常谨慎，当年导致问题的因素在今天真的已经成熟或消除了吗？"投连险在中国发展前景广阔。保险公司要做的就是提高销售团队的整体素质，准确锁定目标群体。"郝演苏最后表示。谁也无法控制股市的波动，但是业界可以提高营销员和客户的风险认知。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