

受累大盘调整投连险连日遭遇“滑铁卢” PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/472/2021\\_2022\\_\\_E5\\_8F\\_97\\_E7\\_B4\\_AF\\_E5\\_A4\\_A7\\_E7\\_c67\\_472455.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/472/2021_2022__E5_8F_97_E7_B4_AF_E5_A4_A7_E7_c67_472455.htm) 受大盘调整拖累，一路高歌猛进的投连险在近一周内突遭“滑铁卢”，投资收益环比锐减。对于押注投连险的部分寿险商们来说，如何缓解当前销售下滑已成当务之急。记者昨日从多家寿险公司了解到，近一周来在股市震荡的冲击下，投连险销售表现不尽如意，单日进账保费收入与投连险收益出现普降迹象。某合资寿险公司的一款投连险产品的股票型投资账户收益已从10月31日的1.5491元连日跌至11月9日的1.4372元，跌幅达7.2%。而刚刚公布的1至9月保险市场“成绩单”显示，即便9月份大盘指数总体攀升，但期间一段时间的调整还是影响到了投连险的销售表现。在这波大盘调整中，投资型保险产品热销的上海市场反应最敏感。记者从上海保险同业公会获得的最新数据（不包括瑞泰人寿和招商信诺人寿）显示，今年9月单月，上海投连险实现保费收入约7.76亿元，相比8月单月的8.11亿元，下滑达4.32%。这与8月份投连险保费大涨61%的飘红业绩，无疑形成鲜明对比。“9月大盘调整，是投连险保费收入负增长的主要原因。”一家寿险公司精算师如是分析当月投连险销售下挫的主因。“9月份以来，资本市场的不稳定，令投资者的投资心态开始由入市积极转为持币观望。与股市紧密挂钩的投连险因此遇冷，也在情理之中。”再以上海市场为例。在开卖投连险的寿险军团中，半数以上公司出现了销售业绩下降迹象。其中，被视为投连险“黑马”的联泰大都会人寿，9月单月记录投连险保费收入2.91亿元，相比8月下

浮21.56%。在此之前，该公司单月投连保费曾一度逼近4亿元大关。同样于9月面临投连险销售下挫问题的，还有中德安联人寿、平安人寿、泰康人寿、生命人寿、中宏人寿几家公司。相反，中意人寿等出现了投连险保费上涨的迹象，相关人士向记者分析说，银行销售网点的增多是这些公司投连险业绩飘红的主因，如中意人寿上海分公司近期就与多家工商银行支行签订了代理合同。尽管投连险受制股市销售锐减，但记者留意到，在9月份上海投连险销售名单中，还是出现了一些“新面孔”。海尔纽约人寿、广电日生人寿两家合资寿险公司加入销售投连险的队伍，9月单月即分别记录95.5万元、51.2万元。而于8月开卖投连的国泰人寿，在9月份已进账2135万元。与投连险保费收入下挫形成鲜明对比的是，以往波澜不惊的万能险、分红险却首现逆市涨幅态势。资本市场的“变脸”，再度成为左右保费收入表现的背后推手。今年9月，上海市场万能险、分红险保费收入分别增长17.36%、10.42%。值得一提的是，与多数押注投连险产品的寿险公司相比，新华人寿始终“钟情”于万能险，9月万能险保费突破1.36亿元，环比增量明显，以致其9月单月保费市场份额进一步扩大，达到15.87%。“投连险的销售形势不容乐观。”业内一位资深人士在评价投连险销售现状时表示。他说，押注投连险的国内保险商们，正面临一次不小的考验。从产品结构多元化的角度来讲，如果一家保险公司保费收入来源一味倚重一个产品，并非长期生存之道。因此他们应该居安思危，思索一下“投连险之后该是什么”，应该多开发一些具有长期市场竞争力且具备不可替代功能的保险产品，例如具备更多保障功能的长期寿险产品。保险公司毕竟卖的是保险

，不是基金，保险产品最终仍要回归保障。上海8至9月投资型保险保费收入情况 单位：亿元 9月份 8月份 涨幅 投连  
险 7 . 7 6 8 . 1 1 - 4 . 3 2 % 万能险 5 . 0 7 4 . 3  
2 1 7 . 3 6 % 分红险 8 . 3 7 7 . 5 8 1 0 . 4 2 %  
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)