

保险业低调“开门红”

年金险、增额终身寿险等储蓄类险种大受欢迎。一方面,共同富裕下年金险和终身寿险的特殊功能有望得到发掘;另一方面,财富管理大迁徙背景下,保险类金融资产有望分流资金。

2022年的保险公司“开门红”虽迟但到,略显低调。

整体来看,2022年险企“开门红”产品形态依旧主推各类年金险、增额终身寿险等储蓄型产品,部分公司加入了养老年金形态产品供客户选择。同时,推出重疾险等核保宽松政策以及附加增值服务政策,助力“开门红”。

国泰君安非银团队预计,主要上市险企2022年“开门红”的储蓄险销售将符合预期,但保障产品销售将面临较大压力,进而冲击2022年一季度的价值增长。

放宽核保条件成标配

《国际金融报》记者通过多方渠道收集到的信息显示:目前已有泰康人寿、同方全球人寿、中英人寿、工银安盛人寿、中意人寿、信泰人寿、瑞泰人寿、长城人寿、百年人寿等近30家保险公司,陆续出台2022年“开门红”核保优惠方案,助力“开门红”。期限一般为2022年1月1日至2022年3月31日,也有的提前至2021年12月1日。

按照核保的定义,保险公司会对投保申请进行审核,决定是否接受承保这一风险,并在接受承保风险的情况下,确定承保条件。保险公司在“开门红”期间会主动降低重疾险等产品的核保标准,这意味着只要投保人如实告知,很多以往可能会出现加费、除外、拒保等情况的,都能以标准体承保。

比如,信泰人寿,单纯超重(BMI≤30)、轻度血脂增高、轻度脂肪肝、单侧单发肾结石等,重疾险免额外加费或责任免除。

核保宽松政策一般还包含免体检保额的提高,在保险公司的投保规则当中有一条规则就是购买的保额超过一定的额度是需要接受保险公司安排的体检,体检的结果能够通过审核才可以进行购买。这无疑对想高保额单独购买某个产品的消费者来说是利好的。比如,中英人寿针对购买普通寿险的18至40岁客户,免体检基本额



资料图片

度放宽至90万元。

某保险经纪公司资深销售经理向记者表示,核保宽松政策不仅让销售人员的销售变得更容易,也让消费者成为最大受益者,为更多轻度健康风险的人群提供了保障。“需要提醒的是,不管是否有核保宽松政策,一切仍从自身需求出发”。

年金险+万能账户

2021年10月,中国人寿率先发布“开门红”主力产品“鑫裕金生”,正式拉开保险业2022年“开门红”序幕。随后,平安人寿、太保寿险、新华人寿等险企陆续跟上。

产品形态仍以“快返型年金/两全+万能险”的双主险组合,缴费期和保险期都较短,与前两年“开门红”主打产品基本一致。比如,中国人寿发布的“鑫裕金生”“鑫裕年年”“鑫裕臻享”3款开门红产品,“鑫裕金生”为两全保险,其他为年金保险产品。可趸交,也可期交,期交最短降至3年,保险期间多在10至15年,最短可降至8年。

太保寿险推出的“鑫享事诚”庆典版,3年、5年交费,5年就能领取,7年就能期满。

再如,人保寿险推出的“卓越金生”保险产品组合,涵盖“卓越金生”两全保险与人保寿险品质金账户终身寿险(万能型)(卓越版),投保年龄涵盖出生满28天至75周岁,两全险交费期间分为3年交、5年交,保险期间7年。

部分险企还增加了养老保障服务。以平安人寿“御享财富”保险产品计划养老

版为例,养老版由“平安御享财富”养老年金保险、“平安聚财宝”(2021)终身寿险(万能型)、“平安聚财宝”(2021)养老年金保险(万能型)组成,考虑到已退休和临近退休人群的保障需求,将投保年龄上限放宽至75岁,交费期限可选3年或5年,8年满期。平安人寿表示,养老金快速给付的特点能及时解决养老开销,同时递增给付还能帮助保持养老生活的稳定。

从部分万能险结算利率来看,大多数都在4%至5%,保底利率为1.75%至3%。

增额终身寿险更吃香

相比年金险,年化复利3.0%至3.5%、可长期锁息的增额终身寿险,似乎更为吃香。

“自从两年前(2019年)4.025%预定利率的年金险正式宣告退出历史舞台之后,人们才缓过神来,3.5%预定利率的、可以长期锁息的增额终身寿险,原来也可以这么香。”上海某保险代理人告诉记者,“开门红”期间,她主要精力都在卖增额终身寿险。

比如,太保寿险近期推出的“长相伴”(臻享版)终身寿险,有效保险金额每年按3.5%确定递增,直至终身,投保年龄满5天至65周岁,保障终身,交费期间为9年交、14年交和19年交。

“简单不忽悠,所见即所得。”北京某保险经纪人也说,相比年金险,增额终身寿险更好卖,不需要压上自己未来的信用去保证保险公司的收益。香港精算视觉保险学会

会长Alex称,增额终身寿险起码已经在中国保险市场上存在了十几年的时间,并不是一个全新的产品类别,这类产品在市场上能越来越“火”,是由当前特定的市场环境所决定的。

他分析指出,一是利率下行已经成为市场共识,各种安全、稳健的固收类资产收益率正在以肉眼可见的速度走入下行通道,不管是国债、存款、大额存单,还是银行理财、保险储蓄。

二是资管新规于今年1月正式落地执行,这意味着包括银行、券商、信托公司等在内的金融机构所发售的理财产品,将一律采取净值化管理,不得承诺“保本保息”,全面打破“刚兑”。而伴随着“房住不炒”基调的落实和“房地产税试点”即将出台,近期更是有不少知名房地产企业违约的新闻频频传来,让很多投资者开始主动寻求安全稳健、收益不用太高的投资品。增额终身寿险正好符合这些特点。

三是《互联网人身险新规》也于1月1日正式施行,很多网销增额终身寿险都将从互联网销售渠道“下架”。很多代理人都在抓住最后一波销售红利。

招商证券同样认为,今年的年金险和终身寿险等储蓄类的险种销售环境将好于今年。一方面,共同富裕下年金险和终身寿险的特殊功能有望得到发掘;另一方面,财富管理大迁徙背景下,保险类金融资产有望分流资金。(国金)

中国保险行业协会发布《保险销售从业人员执业失信行为认定指引》标准

上月31日,中国保险行业协会在京发布《保险销售从业人员执业失信行为认定指引》(以下简称《指引》)标准。该标准的制定是基于当前保险行业销售从业人员(简称销售人员)诚信自律管理实际需要,对销售人员执业失信行为的分类界定、认定程序 and 执业失信行为记录的管理及应用等内容进行规范,对健全公司内控和行业自律制度机制,指导地方协会开展相关自律工作,解决保险行业销售市场乱象有重要意义。

《指引》是由中国保险行业协会和国寿寿险牵头组织,大都会人寿、重庆协会、广西协会、人保财险、太保寿险、大童保险销售6家单位共同参与编制,前后历时一年多,在广泛调研保险机构对销售人员的品质管理制度和地方协会自律管理实践的基础上,参考借鉴相关金融行业从业人员诚信自律管理的经验和成果,通过调研、论证、立项、起草等多种方式充分听取行业意见建议,并进行多次修订完善,吸收行业建议数百条,最终完成该标准的制定工作。

近年来,保险行业销售人员规模快速增长,各种新型执业失信行为不断出现,给行业健康稳定发展带来了挑战。国家鼓励推动行业建立健全行业诚信自律公约,《国务院关于建立完善守信联合激励和失信联合惩戒制度加快推进社会诚信建设的指导意见》中明确提出“加强对失信行为的行业性约束和惩戒。建立健全行业自律公约和职业道德准则,推动行业信用建设”。2020年银保监会印发《关于落实保险公司主体责任加强保险销售人员管理的通知》《关于切实加强保险专业中介机构从业人员的通知》中提出“严格从业管理,建立销售人员诚信体系”。《指引》的发布既是完善保险业诚信体系的重要环节,也是贯彻落实银保监会相关文件精神的必然要求和服务行业高质量发展的内在需求,对营造优良信用环境、提升保险业发展质量和竞争力、加强消费者权益保护具有重要意义。

《指引》明确了销售人员五大类共计60余项执业失信行为的特征描述,理清了认定主体的职责范围,规范了执业失信行为识别、立案调查、审定及复议等一系列工作流程,提出了执业失信行为记录在销售人员诚信管理中的应用机制。

诚信是保险业持续健康发展的基石,是销售人员执业的基本准则。《指引》的发布,将进一步加强销售人员诚信体系建设,有利于推动保险机构和地方行业协会逐步完善销售人员内控管理制度和自律管理规约建设,全面提升管理水平,不断引导销售人员诚信、合规展业,为广大消费者提供全方位、高品质的服务,满足消费者日益增长的多样化、复杂化保险需求,真正践行“为人民服务”“让人民满意”的保险初心。(保协)

富德生命人寿平顶山中心支公司:

分析研判消费者权益保护重点

本报讯 上月29日,富德生命人寿平顶山中心支公司召开2021年度消费者权益保护工作会议。

会议根据全年回访转办件和投诉案件具体情况,从业

务渠道、投诉转办原因、投诉险种等多维度进行深入分析,总结目前消费者权益保护工作中存在的问题和重点。

会议要求,各条线、各部门要提高政治站位,充分认

识消费者权益保护工作的重要性,对于客户反映的问题要及时采取有效措施,快速处理、妥善解决,确保风险不扩散、案件不升级。要充分检视和整改目前工作环节中

存在的问题,从源头落实业务品质管理,将风险处置在前端,扎实推进和落实各项消费者权益保护工作,切实维护保险消费者合法权益。

(梅红亮)