

敢立潮头唱大风

# 中国人寿驶入银保“蓝海”

## 金融业发展助推 银行保险走俏

现今“银行保险”(Bankassurance)这一名词已为人们所广泛运用,银保融通的趋势已经成为世界金融保险市场中的一个十分引人注目的经济现象。银行保险自1973年诞生于法国以来,已经风行整个欧洲。事实上,在法国、西班牙、意大利等发达国家,银行保险占寿险市场比率均达到了50%以上。在中国香港,几乎每家银行都销售保险产品。据有关方面的统计,欧洲46%的大银行拥有专门从事保险业务的附属机构。德国63%的保单来自银行的代理销售。

我国的银行保险业务始于上世纪80年代财险领域,寿险领域的银行保险则起步于90年代末。

银行保险有别于基金股票等风险投资,也有别于银行的信托理财。随着银行保险业的不断发展,作为一种崭新的金融合作模式,银行保险具有银行等销售渠道销售的便利性,同时又不失保险产品的保障性能,在保险公司与银行的相互合作中创造出了广大客户新的理财支撑点,因此发展十分迅猛。

## 希望的春天!

作为保险行业引领者,中国人寿始终以推动行业规

在国际著名财经媒体《福布斯》中文版同全球最大的品牌咨询公司Interbrand联合发布的“2010中国品牌价值排行榜”中,中国人寿以995.1亿元的品牌价值,16%的年复合增长率成为最具品牌价值的金融企业。作为保险行业引领者,中国人寿始终以推动行业规范发展为己任,认真践行“用心经营,诚信服务”的经营理念,用专业和真诚赢得客户,用良好的业绩回报客户,收到了良好回报。

范发展为为己任,认真践行“用心经营,诚信服务”的经营理念,用专业和真诚赢得客户,用良好的业绩回报客户,收到了良好回报,截至2010年12月31日,中国人寿济南市分公司银保业务实现保费收入近12亿元,占据全市银保市场的42.4%。

在险企发展过程中,对于银保市场的转型,寿险市场中的各家主体走出了不同的道路,“前行者有之,观望者有之,我行我素者亦有之”。而在一直主导泉城保险市场的中国人寿济南市分公司无疑属于前行者。

中国人寿济南市分公司多次召开会议,规划新形势下银保业务发展布局,并就如何在严格执行银监会《关于进一步加强商业银行代理保险业务合规销售与风险管理的通知》规定的同时,进一步强化“适应得机遇,规范得市场,共赢得客户”的发展意识,积极实现发展方式、合作方式和服务方式的“三个对接”,在新的起点上,推动公司银保业务健康持续发展。

“银监会新规的出台从长远来看,既维护了消费者

的权益,又保证了行业健康稳定发展,应该说是多方共赢的局面,为银保合作走向纵深奠定了良好的基础”,中国人寿济南市分公司银保部负责人告诉笔者,“银行将会更加重视对保险公司的评估与考核,它将倾向于选择声誉较好,知名度高,财务实力强,能长期合作的保险公司;同时,银行方面将会越来越重视保险代理业务的销售工作,银保的市场化运作将会更加理性、健康、有序;而保险公司可能会根据合作渠道的不同,细分渠道,细分市场,因人而异,提供具有差异化的金融保险产品”。

## 站在新起点

### 布局银保蓝海

现时,银行保险的发展无疑遇到了好时期。随着中国老百姓财富的不断积累,投资渠道不断丰富,百姓的投资意识逐渐唤醒,随着个人财富管理时代的来临,保险在财富管理体现出越来越重要的位置,能够为家庭的财务安全提供可靠的保障。

在实现保费收入、市场

份额大幅增长的同时,中国人寿在银保合作形式、产品形态、渠道管理等方面积极探索新路,建立了行业领先优势。目前,中国人寿是为数不多的在全国范围内以银行柜面直销,理财中心销售,直复营销(DM)等多种方式开展银行保险业务的公司之一。

在银行保险的运营上,中国人寿在全国各地率先推行了“银保通”系统,在实现了银行业务系统与保险公司系统的无缝连接的同时实现了柜面“零现金”。

据介绍,“银保通”是一个建立在信息化基础上的中介业务处理平台,是保险与银行强强联合、优势互补的产物,可以充分利用银行、邮政储蓄网点的优势,给投保人提供便捷服务。“银保通”服务的推出,使销售出单、续期交费、各类给付、保单质押贷款等一系列的服务都可以在银行端完成,极大地方便了客户。

中国人寿银保部的负责人告诉记者,中国人寿济南市分公司实施专业化和规范化运作,在市场乃至同业间树立了良好的品牌,而银行保险坚持走精英化的销售管理模式,不误导客户,坚持对银行人员进行培训,走“双赢”的合作道路,得到了合作伙伴的赞扬。

这种新思路的形成,表明了中国人寿正在超越过去以保险公司为主导的银保合

作模式,这也正是目前国际上最常见的银保合作模式。而为了布局银保业的蓝海,中国人寿在拓展银保渠道的同时,还不断丰富银行保险的品种。

目前,国内银行保险产品的种类主要集中在分红、万能、投连三类。而在济南市场覆盖面超过90%的则是分红保险。而市民如何在林林总总的银行保险产品中找到最合适的产品呢?中国人寿2011年全新升级推出的“国寿新鸿泰两全保险(分红型)”给出了确定答案。

## 本金+收益+保障 银保分红的“三重门”

现年40岁的洪先生解开了他选择中国人寿银行保险的奥秘。洪先生是一家企业中高级管理人员,作为家庭的经济支柱,洪先生时刻将家人的幸福生活放在心上,因此对自己的健康保障及家庭资产的低风险投资十分重视。经过综合比较,洪先生决定为自己投保国寿新鸿泰两全保险(分红型),选择10年保险期间,10年交费,每年交费20000元,基本保险金额为21360元,期满时洪先生获得满期金额21360元+复利累积的红利收益,另外还享受意外保障。

理财专家陈先生指出,从专业的理财配置角度来看,国寿“新鸿泰”产品相比第一代热卖的“鸿泰”产品,

拓宽了客户投保范围并附带了借款功能,这样就使得更多的客户可以选择利用“新鸿泰”产品来稳健的积累个人财富,保持家庭资产的流动性;同时该产品又提高了固定收益率,让客户的利益更有保证,而且国寿多年来稳健经营也为客户带来了丰厚的红利收益;更加重要的是“新鸿泰”可以让客户按照自身的保障需求搭配不同的保障型附加产品,客户只要花费不多的钱,就能以更快捷的方法获得保障。

银保产品走俏,但会不会出现投保容易理赔难的情况呢?中国人寿济南市分公司银保部滕经理告诉笔者,自公司开始销售银行保险以来,理赔案件无一起出现问题。客户刘先生于2009年11月6日在某大型国有银行投保了“国寿鸿富两全保险(分红型)”,趸交保费266000元,2010年11月20日,刘先生骑电动车外出发生交通事故,经医院抢救无效于11月27日死亡。中国人寿济南市分公司闻讯后迅速展开理赔工作,根据条款内容在五个工作日内给付860259.26元的理赔金。

“产品本身没有错,关键是卖对人。”一位业界人士说,银保产品在得到市场认可的同时,其实亦在加速突围。中国人寿济南市分公司在走出一条特色道路的同时,也因此成为领先于同业银行保险的标杆。(财金)

## 国寿新鸿泰两全保险(分红型)

## 2010年度最佳寿险创新奖

# 畅销十年 全新升级 坐享鸿利 稳如泰山

2011年1月1日起,陪伴您十年的“国寿鸿泰两全保险(分红型)”已全新升级,为您送上更高的收益、更广的投保范围、更灵活的理财功能,助您家庭财富节节攀升!



- 广泛覆盖人群多: 投保范围最高可达75周岁,为更多客户提供保险服务
- 保险期间种类多: 可选择5年、6年、10年多种保险期间
- 稳健增值收益多: 满期给付,周年红利,保全资产,稳健理财
- 灵活周转功能多: 新增保单借款功能,最高可达保单现价的80%
- 重疾保障选择多: 可附加《国寿附加康友重大疾病保险(2010版)》,享受20种重疾保障
- 生活无忧幸福多: 生存、身故双重保障,为您的幸福安康提供全面呵护



中国人寿  
CHINA LIFE

相知多年·值得托付