

烟台理财型保险保费连年下降

收益率低、监管强化是市场萎缩主因

本报7月8日讯(记者 姜宁) 8日上午,由中国保监会确定的首届“全国保险公众宣传日”活动在烟台同步开幕,全市62家保险公司齐聚文化中心广场,宣传着自己的产品,并着重宣传那些新推出的理财型保险产品。随着烟台保险行业的发展,兼具人身保障和财产管理双重属性的保险产品,越来越多地被推出,但伴随而来的是,烟台理财型保险产品保费的连年下降。

“未来在保险市场占主要地位的产品,将是那些兼具人身保障和财产管理双重属性的保险产品。”烟台市保险行业协会秘书长张安澜说。

不可否认,从投资连结险到万能险,再到分红险,各种投资型保险产品呈现出了一种“你方唱罢我登台”的局面,但理财型保险产品的保费收入在连年下降。市保险行业协会的数据显示:2010年,全市理财型保险产品保费收入占总保费收入的

43.73%,保费金额为30.28亿元;2011年,这一比例降低到43.13%,保费金额变为28.26亿元;到了2012年,全市理财型保险保费收入再次降为26.11亿元,所占比例也降到了36.98%。

“理财型保险产品这一市场算越做越小了,买的人越来越少了。”一位保险公司的总经理介绍,理财型保险产品21世纪初就存在,2007年、2008年的时候达到一个发展的顶峰。“2008年

股市等各方面大牛的时候,保险投资回报率能达到10%-12%,而现在呢,随着经济形势的不景气,投资回报率只能维持在3%左右。”

许多市民也说,理财型保险达不到当初说好的收益率。“说是能达到多高高高的收益率,但是在交了几年钱后,发现收益很低。”对此,中国平安人寿烟台中心支公司工作人员介绍,其实理财型保险产品的产品说明书上,都会写有高中低三档

收益率,但是许多业务员为了多拉业务,给客户讲的都是最高标准。

此外,张安澜介绍,最近几年,保险行业监管的强化也在一定程度上影响了理财型保险产品的保费收入。“理财型保险产品一般都是通过银行保险的形式来推广,而从这几年来开始,监管部门明令禁止保险公司业务员驻点银行,这样一来,就只能由银行代卖保险,成本也就因此大大增加。”



◀8日,文化中心广场,市民正在看保险公司的宣传资料。记者 姜宁 摄

未来展望

提高服务质量

让保险理财更稳妥

“倾听由心,互动你我”,这是8日举行的“全国保险公众宣传日”活动的主题。活动现场,多家保险公司负责人透露,未来一段时间,他们会促进理财型保险的发展,让保险产品的理财功能深入人心。

面对市民关注的投资回报率低、业务员素质低等问题,保险公司也承诺将会提高公司的准入门槛,并且多提供一些相对稳妥的产品。“理财型保险虽然有理财的功能,但是第一功能依然是人身保障,也就是说,如果在保险期间没有理赔,将获得1-3倍的赔付。”

烟台市保监局局长许彦锋认为,未来保险行业的发展,应该以提高服务为第一要务。“理财型保险产品其实有别于别的产品,是一种先收钱后提供服务的产品,所以,要让市民选择保险产品,就要拼服务、拼质量,让市民获得看得见、实实在在的收益。”

据介绍,保监局也通过开通12378热线、官方微博微信等服务方式,接受市民的投诉和建议,让大家一起促进保险行业发展。

投资遇难题 我们来帮您

如果市民在日常投资理财过程中,有不懂的地方,可以联系本报记者(电话:0535-6879061)或给本报新浪官方微博(@今日烟台)留言,本报将及时把这些问题反馈给行业专家,请他们为您解答疑惑。

本报记者 姜宁

生财之道

刚要开始拿分红,她却一怒退了保

业内:买理财型保险,要看长期收益

本报记者 姜宁

没看合同条款 以为自己赔了本

虽然理财型保险产品保费连年下降,但这并不意味着保险产品缺乏理财功能。其实,从长远来看,投资理财型保险产品,收益还是比较稳定的。不过,投资者需要注意规避其中的风险。

家住莱山区的孙女士在2007年冬天买了一份万能型保险,每年交6000元,总投保金额为3万元。交满5年后,孙女士发现,别说当初承诺的高收益没拿着,就连本钱都不够,于是一怒之下退了保,保险公司怎么劝都不行。

“孙女士是没有领会到保险合同的条款,她以为交了5年保费就是5年后可以一次还本付息。其实孙女士刚要获得收益,就退了保。”保险公司工作人员对此非常惋惜。“在交的这3万块钱中,会有相当一部分钱是扣除的初始管理费和人身保险费,真正用作理财的部分恐怕连两万块都不到。经过了5年,这2万块变成了将近3万块,而且是一

种复利滚动的状态,也就是越滚越多。”此外,这款保险是每年领取一部分的,而不是一次领清。

在市保险行业协会秘书长张安澜看来,理财型保险产品有别于银行存款最主要的方面就在于,银行存款到期后一次还本付息,而保险产品在交保费结束后,是分一定期限每年付一部分的。“也就是说,保险产品的收益看的是5年后乃至10年后的收益,是一种长期的规划。”

多买稳妥型产品 别听业务员忽悠

“许多产品,风险非常大,比方说投资连结险。”业内人士建议,如果市民要买理财型保险产品,最好是选择一些比较稳妥的产品。“那些高收益的产品,其实价钱也贵,业务员的佣金也高,所以,许多业

务员会推荐这一块。”

牟平区的满先生就因为迷信投资连结险吃了一次亏,在交了十几万元的保费后,竟然发现自己的本金都没保住。“当时股市的情况比较好,说是有8%的收益率,但是后来去保险公司查了查,发现本都不够。”

张安澜介绍,以投资连结险为例,在经济形势好的时候,这种险种自然能取得高收益,但是随着股市、基金市场的不景气,收益率自然下降。“所以,市民应该买一些收益率相对平稳的产品,这样对自己的抗风险能力也是一个保障。”

一些保险公司的负责人也说,从最初的投资连结险到万能险,再到分红险,理财型保险呈现出了一种愈加稳妥的变化趋势。“现在的市民都爱把理财型保险产品和银行存款放在一起比较,所以我们的产品也在逐步改变,更加适应市民需求。”

特惠出售抵账新车

(4S店新车 可到店提车)

车型	配置	指导价	车型	配置	指导价
菱智V5	2.0L	市场价	江淮和悦	1.5L 手动豪华运动版	市场价
	9座	99800元		70800元	



15963511116 孙

商业网点房特惠出售



芝罘区 富顺苑西区 小区内网点

36.41平方米 水电暖齐全 层高三米 特惠价:26万元 联系电话:18660533332