

誓师动员会、客户答谢会、新品发布会、专家讲座、理财沙龙……

# 济宁险企“双11”鏖战开门红

本报记者 张夫稳  
见习记者 周伟佳

就在剁手党们买买买的时候,险企也迎来了行业“双11”大战——开门红。“开门红”则“全年红”,每年的“开门红”都是险企冲击全年业绩的关键时点,自进入11月份,济宁主要的寿险企业均开始“厉兵秣马”,大力宣传和营销各自的开门红产品,险企开门红“双11”大战目前已是“枪声一片”。

“双11”当天,中国人寿济宁分公司吹响开门红号角。



## 开门红“号角”吹响 哺乳期员工连轴转

“双11”当天,就在剁手党们买买买的时候,中国人寿济宁分公司举行了声势浩大的誓师大会,对2018年“开门红”工作进行全面部署动员,全市4000余名营销精英参会,强势吹响险企进军开门红“双11”的号角。此前1天,泰康人寿济宁中支也召开类似大会,对公司的“开门红”业务进行了安排部署。

今年险企2018“开门红”之战比往年来得要早一些。刚进入11月,平安人寿、太平洋人寿、中国人寿、泰康人寿等各大险企均陆续在公开渠道发布了各自的开门红产品。几乎同时,上述险企驻济分支机构纷纷摩拳擦掌“排兵布阵”,客户答谢会、新品发布会、专家讲座、理财沙龙、VIP专场,开门红活动一场接一场,你方唱罢我登场。如同电商“双11”,济宁寿险“开门红”市场也已是“枪声一片”。

面对开门红,济宁各险企为讨好彩头,纷纷不惜“重金”线上线下竭尽所能强势宣传,讲师组训则“马不停蹄”奔波于各县区宣讲培训,一线销售人员在不断刷屏朋友圈的同时,也忙着利用各自人脉“跑马圈地”。

## 提高风险意识 远离洗钱陷阱

# 平安人寿济宁中支进行反洗钱宣传

本报济宁11月16日讯(见习记者 周伟佳 通讯员 王杨) 近日,平安人寿济宁中支在任城区金宇路裕林大厦附近举办了“提高风险意识,远离洗钱陷阱”的反洗钱宣传活动,工作人员耐心为周边小区居民及过往客户宣传讲解反洗钱知识,呼吁大家保护自己,远离洗钱。

活动现场主要通过发放宣传折页、现场讲解反洗钱知识等形式向广大社会公众宣传反洗

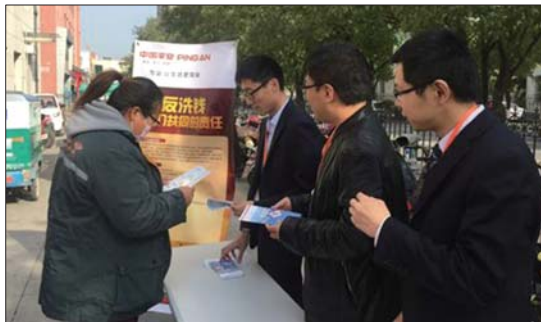
钱知识,从而提高公众对洗钱危害的认识,自觉远离洗钱。

据了解,反洗钱是指预防通过各种方式掩饰、隐瞒毒品犯罪、黑社会性质的组织犯罪、恐怖活动犯罪、走私犯罪、贪污贿赂犯罪、破坏金融管理秩序犯罪、金融诈骗犯罪等犯罪所得及其收益的来源和性质的洗钱活动,依照本法规定采取相关措施的行为。

通过反洗钱宣传活动的开

展普及了公众的反洗钱知识,让市民了解洗钱的危害,知晓如何防范洗钱风险,提升市民的反洗钱意识。

平安人寿济宁中支工作人员呼吁广大市民,应选择安全可靠的金融机构,不要出租或出借自己的身份证件或帐户,主动配合金融机构进行身份识别,远离网络洗钱陷阱,在发现洗钱活动应及时举报,维护社会公平正义。



工作人员向市民宣传反洗钱知识。

作为某寿险公司嘉祥服务部的销售人员,35岁的窦女士近期格外忙,“开门红对公司来说是一场‘重头戏’,要完成全年任务的40%。”11月以来,窦女士所在的服务部召开的产品宣讲会此前多出三到四倍,平均两天就要召开一次,“时间紧,任务重,保险客户对产品的理解和消化需要个过程,有些地方不好理解,所以更需要多次讲解和沟通。”

11月10日,服务部开完宣讲会,已是晚上7:30分,窦女士匆匆赶回家,给仅3个月大的小儿子喂了奶,简单扒拉了几口晚饭,便拿着公司的开门红产品资料出门“战斗”。“有个客户下班比较晚,今天和她约好晚上上门拜访,介绍产品。”

## 年金保险打头阵 一天交单两千万

今年10月份正式生效的保监会134号文出台监管新规,叫停了快速返还、附加万能账户类产品。受此影响,各家寿险企业陆续推出或升级符合监管要求的新产品,来应战2018开门红市场。

例如,平安人寿推出了“开门红”新产品“玺越人生年金保险(分红型)”,太平洋人寿上市了“聚宝盆年金保险(分红型)”,泰康人寿推出了“鑫福年金保险(分

型)”,中国人寿则推出了盛世尊享保险组合计划等,其主险为年金保险,同时搭配两款万能险账户,谋求保持高保障性并兼顾万能险的灵活性。

目前看,险企“开门红”产品依然主打年金保险,但多数与另一款同样作为主险的万能险或终身寿险(万能型)搭配形成一个产品组合。所谓年金保险是指在被保险人生存期间,保险人按照合同约定的金额、方式,在约定的期限内,有规则的、定期的向被保险人给付保险金的保险,分红型年金保险还会增加红利给付。

以往年金保险附加万能账户,年金保险中的生存金直接会划到附加的万能账户中,来让年金保险增值,这种直接划转是不收取费用的。而根据监管要求,2018开门红产品,险企普遍将万能账户作为一个主险与年金保险形成组合,这样年金保险中的生存金也可以保值增值,但消费者需要多掏一笔“手续费”来完成生存金划到万能账户。同时,首次返还保险金的时间也均推迟到保单生效满5年之后,返还期限拉长了。

## 产品琳琅满目 购买切忌跟风

今年电商“双11”期间,剁手党们再次上演了“秒杀”、“抢购”大戏。面对险企“双11”营销大战,济宁的消费者也表现出了买买买的热情。置身琳琅满目的开门红产品之中,消费者该如何出手,怎么选购?

“不同年龄、不同经济状况的家庭,购买寿险是有区别的,选择产品要理性。”太平洋人寿济宁中支营销服务部经理郝海伟说,对于中

低端收入家庭来说,购买保险时首先要解决个人、家庭风险,做好必要的风险保障,应优先考虑保障型产品,在险种上推荐意外、重疾类保险;而对于中高端收入的家庭,更多需要考虑到财富传承,资产保值增值等,偏向于理财类产品的选择。

一国有银行济宁分行的国际金融理财师(CFP)张女士介绍,从本质上来看,险企开门红产品是一种理财工具,侧重资金安全和财富传承,“常用来教育储蓄、养老规划和理财规划等,是家庭理财规划的一部分。”

开门红期间,险企往往会做出更多让利,同类保险产品这时购买一般比较划算。但张女士同时提醒,开门红产品对于保费有一定要求,消费者必须具备长期持续的缴费能力,如中途退保可能损失较大。

对于如何选择开门红产品,张女士的建议是,保持冷静分析,切忌盲从跟风,“确定的保险利益如生存金、祝寿金和现金价值等,口头的承诺和演示不如合同里白字黑字可靠,所以要看清、弄通合同内容。”而对于不确定利益的保单分红和万能结算利率部分,消费者可以借鉴参考保险公司的资产管理能力和最近5年的实际数据,再做出判断。