

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，上述险企驻济宁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”。

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

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比此前多出三到四倍，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(分红

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。

监管新规下，年金保险的形态发生变化，市场有一种声音认为这可能对2018开门红销售带来较大压力。但作为一线销售人员的窦女士

却用“火爆”来形容当前的险企开门红市场，“卖的很火，我已经销售了10万元，客户还介绍很多亲朋来找我了解咨询，服务部其他同事有的卖了20万，有的30万。”窦女士还提到一个小故事：服务部一次小型产品说明会便销售了38万元的开门红产品。

如窦女士所言，火爆的销售也发生在济宁另一家寿险企业。“15日截止17时，公司系统显示当天交单量已超2000万元，并且还在不断上涨中。”该寿险公司一名部门管理人员说，年金产品具有复利累积效应，“保单生效满5年后才开始给付首次保险金，对消费者而言其实是利好，他们获得的利益会更多一些。”

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郗海伟说，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，险企往往会展出更多让利，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。

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账户，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。