

银保拖后腿 个险再发力

京城寿险保费首月入账增三成

尽管寿险业的发展还没有走出低谷，但北京地区率先实现首月开门红，同比保费增长超三成。这一业绩主要得益于个险渠道再发力。

1月全国寿险公司实现保费收入1377亿元，与去年同期持平；而北京首月实现保费收入91.6亿元，同比增长达到31.04%。不过，这一增长数据仅凭个别公司的业绩拉升，并不意味着寿险业发展已经回暖。

统计数据显示，在北京市各大寿险公司中，除了平安寿险保费同比大幅增长超过6亿元外，新华、国寿、太保、泰康等

公司均出现了下滑。此外，首月保费增长较为明显的还有人保健康险、太平人寿、中意人寿、工银安盛人寿等。

与首月整体保费增长明显相比，银保渠道显得有些乏力，延续此前市场规模不断缩水的趋势，约九成寿险公司出现了新单保费负增长。来自同业间交流的数据显示，1月国寿和泰康实现银保新单保费收入均为1.1亿元，同比缩减均超六成。此外，新华保险新单保费为1.64亿元，太保寿险新单保费1.09亿元，同比分别增长-52.7%和-42%，而

1月部分寿险公司保费统计		
公司	保费收入(万元)	增/降幅
中国人寿京分	85048.25	-1.19%
太保寿险京分	49282.71	-4.94%
平安人寿京分	227619.30	37.79%
新华保险京分	105317.23	-2.27%
泰康人寿京分	51620.38	-7.36%
太平人寿京分	53030.35	125.95%
建信人寿京分	12642.65	17.33%
农银人寿京分	5496.13	-24.45%
人保寿险京分	79943.30	173.99%
工银安盛京分	23104.93	1964.78%

平安寿险保费收入1.07亿元，同比增长为-3.6%。这一渠道保费收窄与此前银

保销售误导频发、不断强化监管不无关系。

据了解，监管机构已

叫停保险公司人员驻点销售，改由银行工作人员代销。即使是银行系险企，也并没有因大股东的介入而改变银保的颓势局面，中荷人寿、农银人寿等的银保渠道保费收入均出现不同程度下滑。

不过，个险渠道凭借绩优团队的发力，对整体保费收入高增长功不可没。北京地区各寿险公司内部交流的数据显示，几乎所有公司的个险渠道均实现了保费正增长，国寿个险渠道实现保费收入5.35亿元，同比增长3.8倍，太平洋寿险、新华保险、泰康人寿依次实现保

费收入2.03亿元、5.05亿元、2.12亿元，同比增长1.7倍、3.6倍、3倍，而平安寿险在这一渠道的保费收入达到21亿元，同比增长4.58倍。与个险渠道相比，平安寿险的团险逊色不少，只有155万元，在北京团险市场份额中仅占0.1%；人保寿险在团险领域占有绝对优势，市场份额达到38%；紧随其后的为中意人寿，市场份额达到了近13%（注：部分统计数据为行业交流数据，如有偏差以保险公司公布数据为准）。

北京商报记者 崔启斌/文
代小杰/制表

(上接E1版) —

银保销售警惕六大陷阱

陷阱5 保险责任隐藏玄机

购买保险的首要功能就是保障，每位投保人都希望能够得到全面的保障，保险销售人员在推介过程中经常会故意夸大保险责任和保障范围，从而对消费者造成误导。

除了销售人员盲目夸大保障范围之外，保险公司在设计产品时也不排除有误导消费者的嫌疑，将保险责任分得很细，而实际承保的范围很窄。例如，一位女士购买招商信诺趸缴型步步为赢投连险几年后生病去世，其子女本以为可以获得承诺的10万元身故保险金，但却只拿到了3.5万元的赔付，远低于其当初投保的5万元。

仔细看条款才发现，保险期间只有意外身故才能最高获得10万元保障，而非意外身故则只能获得当时的个人账户价值，但在“非意外身故保险金”条款中表示，“被保险人在本合同有效期间内由于意外事故之外的原因导致身故，本公司按索赔申请审核完成日最近的评估日的投资单位价格向身故保险金受益人给付个人账户价值”，实则就是没有身故保险金。然而，这款产品责任免除中并没有明确指出，非意外身故不在保障范围之内。有分析人士认为，这款产品在设计时就埋下了造成销售误导的种子，投保人如果不专业、不仔细看很难发现其中的玄机。目前这一产品已经停售。

需要指出的是，市场上没有哪一款产品可以真正做到无所不保，因此在投保时，要仔细了解保险产品的责任范围，最重要的是责任免除条款，对于任何有疑义的问题，都要想办法弄清楚之后再决定是否投保。

陷阱6 保险期限也是谜

在消费者对银保销售的投诉中，不难发现，销售人员在保险期限上也动起歪脑筋，很多银保营销员为了能使客户投保，在签单时并不轻易告知还需要连续几年缴费，特别是一些假借理财之名进行的推销行为，消费者往往在被告知续缴保费时才得知事实真相。

一种最常见的误导就是将期缴产品说成是趸缴，消费者到第二年被通知缴保费时才发现上当受骗，但这时退保却要蒙受很大损失。还有一些消费者反映，有的销售人员称产品期限灵活，可以随时支取，而事实并非如此，只是有的保险产品可按一定的比例提供有息借款。

另外一种就是隐瞒保险期限，因为大多数投资人都希望尽早获得收益，因此倾向于选择短期产品，销售人员为了迎合投资者的需求，例如对一款缴费广告五年、十年后满期领取生存金的产品，销售人员将其保险期限说成五年甚至更短。很多投保人以为保险到期提取生存金，却被告知还需继续缴费，若坚持取出则属于主动退保，从而引发了消费者的投诉。

因此，投保人在选购银保产品时，首先自己要弄清合同中的缴费时间及满期时间，这是两个概念，满期时间才是开始领钱的时间点。

保险观点

清华大学经济管理学院教授陈秉正

银保销售比重将逐步减小

银保渠道的扩张曾经拉动寿险保费的迅速增长，但随之而来的则是保险纠纷，目前监管部门为这一渠道紧急刹车。在中国保险与风险管理研究中心执行主任、清华大学经济管理学院教授陈秉正看来，未来银保销售所占比重将逐步减小。

陈秉正日前在参加中韩日保险产业研讨会上接受北京商报记者采访时表达了上述观点。陈秉正指出，营销队伍的建设对新的保险公司而言成本过高，目前大部分险企过度利用银保渠道来销售保险产品，小险企的销售额90%以上都依赖银行。

不可否认，保险产品作为较为复杂的金融产品，与银行储蓄、银行理财产品还是有着本质的区别，而由银行人员销售很



陈秉正

容易产生误导。目前，保监会正在积极引导保险销售向专业化方向发展，未来银保销售占比有望下降。陈秉正也表示，银行渠道销售保险已达到高峰。

事实上，近一年多，银保渠道的保费收入不断缩水，今年年初各保险公司这一渠道再显低迷。北京商报记者统计发现，1月仅北京地区银保保费收入降近两成。

北京商报记者 崔启斌
实习生 陈婷婷

保险提醒

春季出游勿忘保险护驾

随着天气的日渐转暖以及清明小长假的临近，不少人在春节长假过后，开始做春游踏青小计划。然而春游虽美好，但风险亦不可忽视。

北京商报记者从交通部门了解到，每年春游踏青活动期间也是人们出游的高峰，亦是交通事故的高发期。中意人寿保险专家提示，人们在尽享春色之时，一定要注意交通安全。不论是自驾，还是乘坐公共交通工具，最好为自己选择一

份合适的交通意外险，为家人出行旅行提供安全保障。

目前市场上有两类交通意外险，一种是短期交通意外险，另一种是综合交通意外险。短期交通意外险最短1天，最长1年，保障范围涵盖各种交通工具，费用较低，但保险责任主要限于身故。综合交通意外险包含意外身故、意外残疾、意外烧伤等综合保障，提供更全面的保障，保险期间更长。

中意人寿保险专家介

绍，两类保险各有优势，投保人应根据自身出行情况来购买。如果经常出差、旅行或使用交通工具，建议选择综合交通意外保险，花更少的钱可获得更长时间、更高的保障。以中意人寿最新推出的“中意百万护驾2.0综合保障计划”为例，该产品主要面对18至65岁的客户，无论被保险人是司机还是乘客身份，在地铁、火车、飞机等公共交通工具和自驾车发生意外伤害事故，都可获得赔偿。

此外，在意外事故发生时，投保人最好第一时间与保险公司取得联系，票证、保险单据等相关材料要保存好，以便及时获得赔付。北京商报记者 刘伟
实习生 陈婷婷

北京工商大学保险系主任王绪瑾

银保渠道未来会好转



王绪瑾

“随着利率市场化的推进，未来银行必须寻找新的利润来源，寿险银保渠道肯定会好转。”在银保渠道继续下滑之际，北京工商大学保险系主任王绪瑾在中韩日保险产业研讨会上如是表示。

王绪瑾指出，近年来社会保障体系建设的加快、覆盖面的过窄、保障范围的过宽，导致社会保障体系在一定程度上替代了商业人身保险。大部分已经拥有社会保障的

群体认为无需再购买商业性保险产品，而将购买保险作为一种投资的方式，由此导致中国寿险业务中投资型寿险占了绝大部分。

从目前来看，银行存贷款息差超过了3%，而这一块收入占银行利润的85%，中间业务收入仅占15%，王绪瑾认为，“当前，银行并不在乎保险业务；但随着利率市场化改革的推进，改革之后，银行必须寻找新的利润来源，银保渠道未来肯定会好转”。

对于未来银保市场的发展，王绪瑾提出了应对方案，包括经济基础和条款费率的市场化、科学化，保险意识和营销渠道的整体化、多元化，社保和商保的互补化等。

北京商报记者 崔启斌
实习生 陈婷婷