

# 保险网销转向 健康险独占鳌头

根据电商平台慧择网“双11”数据报告显示,今年“双11”当天保费收入较2015年增长570%,投保单提升955%,客户数增加972%,服务用户猛增将近15倍。在险种方面,与往年理财险一路高歌的情况相反,健康险今年独占鳌头,其次为旅游险及理财险,各占一半。而在去年,健康险及理财险比例为6:4。

对于网销健康险的走红,有业内人士分析称,一方面是因为保险市场的不断开放与规范,大众在选择保险产品的时候日趋理性,另一方面与各大电商平台的产品设计、流程有很大关系。因为过去健康险和寿险受到产品销售渠道的限制,产品设计过于复杂,客户不能很好理解。现在各大电商平台推出的健康险更明晰化、标准化,让客户方便了解和购买。

除了走红的健康险,销售火爆的还有旅游险。北京商报记者在淘宝搜索“保险”时发现,曾经打出“预期收益率6%”、“保本7%”等口号的高收益理财型保险产品已下架,取而代之的是各类健康险、旅游险。如平安保险旗下的国内旅游险、美亚

险企曾经在网上热销责任简单的意外险,第三方平台加盟后,理财型保险开始热销。不过,随着互联网销售平台不断规范,以及大众消费更加理性,健康险逐渐成为互联网渠道的消费主力。北京商报记者了解到,电商平台运筹数月的全民网购狂欢节“双11”到来时,几近全民上线抢购,在这期间,险企除了配合网销推出退货险之外,也对传统保险产品进行了改良升级,适应网销特点,其中健康险成为热销的主力。

保险旗下的东南亚旅行险、安联保险推出的申根签证险销量就分别超过80万份、40万份、10万份。

与以往不同的是,今年“双11”还有退货运险、保价险、订单险等各类五花八门的场景保险与“剁手党”一同狂欢,成为网销的主角。据了解,今年至少有中国人保、中国人寿、中国平安、太平洋保险、太平保险等9家保险公司加入了“双11”促销的战场,产品涵盖了质量保障类、物流保障类、售后保障类、价格保障类以及信用保障类共五大类。例如,众安保险推出全

网通用的网络购物退货运费损失保险“任性退”,改变赔付现金的方式,改而直接为用户提供上门物流服务,用户不需要额外支付任何运费,也不需要垫付退货费用。京东金融推出“送货龟速险”,京东配送的国内快递送货时间超过3天管赔,在其他电商平台用其他快递配送,国内送货时间超过8天管赔,赔付金额均为5元。

值得关注的是,在“双11”前夕,以家庭为单位的健康保障组合产品赢得“开门红”,“双11”当天家庭的预约咨询也比去年同期增长20倍,表现出强劲势头,未来

预期还将带来持续可观的保单数量。TOF是慧择网今年针对家庭推出的重点业务方向。慧择网CEO马存军说,“对人来说最好的保险,是能够给家庭提供幸福生活保障的”,马存军指出,慧择网能在其中担任保险平台的角色,做一个“产品池”,针对不同的家庭需求来配置相应的险种。不断崛起的中产阶层给家庭保险带来了巨大的空间,在本次购物节的刺激下崭露头角,同时也让平台收获了比单一代销保险时代更多的收获。

另外,随着移动支付工具的普及,互联网保险的消费方式也在逐渐转变。慧择网统计的“双11”数据显示,去年电脑及移动支付占比为85:15,今年移动支付大幅提升,电脑及移动支付占比为52:48,移动支付占比提升3倍。有行业人士提醒消费者,“网销保险类产品回归保障类有利于恢复消费者对于保险本身的关注,消费者在选择网销产品时,应将保障功能放在第一位,同时需仔细阅读合同条款,弄清隐性费用”。

北京商报记者 许晨晖

## · 资讯 ·

### 中国人寿新品鑫福赢家上市

11月12日,中国人寿北京市分公司发布新产品“鑫福赢家”保险组合计划。

据介绍,此次推出的“鑫福赢家”保险组合计划“万能双账户”,是中国人寿对“万能账户”产品体系的创新和升级。实际上,“万能账户”由原来的“单账户”升级为“双账户”,即“累积账户”和“追加账户”。

该保险组合计划包含多款产品,消费者可单独投保国寿鑫福赢家年金保险,也可以按照投保时的要求选择组合国寿鑫账户年金保险(万能型)/(铂金版)(即“累积账户”),国寿鑫账户两全保险(万能型)/(钻石版)(即“追加账户”)以实现“双账户”或“单账户”。此外,“鑫福赢家”保险组合计划具有所缴保费返还早、生存金返还快和意外保障久三大特点。

### 华夏保险联手清华打造科研平台

11月11日,华夏保险向清华大学经管学院捐赠仪式在京举行。此次华夏保险向清华大学经管学院捐资1000万元,用于联手打造顶尖科研和人才培养平台。

捐赠仪式上,华夏保险党委书记、总裁赵子良表示,未来保险业发展的关键点,要在两方面实现突破,一是如何整合上下游产业链,打造保险生态圈,降低成本,提高效率;二是如何借助移动互联网浪潮,实现产品供给和销售技术的根本革新,而突破的基础,在于强大的人才和智力支持。

据了解,此次捐赠清华经管学院之前,华夏保险已与清华五道口金融学院启动战略合作,对此,华夏保险相关负责人表示,华夏的战略路径“五大结合”之一就有“发展与名企相结合”。

### 信诚人寿发布人际关系亲密指数

11月9日,信诚人寿发布了《2016年人际关系亲密指数报告》。

该报告以记分的方式衡量了人们对主要人际关系的满足程度,调查衡量的主要人际关系包括伴侣关系、子女关系、父母关系、亲戚关系和朋友关系。在中国,调查重点在北京、上海和广州三大一线城市展开。报告中,中国的人际关系得分为54分(最理想人际关系=满分100分)。这意味着,中国受访者的主要人际关系相较于其理想的人际关系水平还有较大差距。

信诚人寿总经理助理、董事会秘书邱文光认为,“保险的核心理念围绕着人与人之间的亲密关系展开。我们清楚地知道,客户通过购买我们的产品来保护自己最关心和关爱的人。我们也清楚,保持良好的人际关系对我们自己的幸福和健康至关重要”。

北京商报记者 陈婷婷 实习记者 刘凤茹

## 健康险如何长期护理糖尿病

11月14日是联合国糖尿病日(前身为世界糖尿病日),旨在提醒人们关注糖尿病、了解糖尿病的危害、提高自身和家人的预防意识,并且帮助糖尿病患者控制病情。专家表示,保险公司已经涉足糖尿病特定疾病保险领域,糖尿病患者除了要注意饮食作息,提防并发症以外,也可以借助金融产品筑建“健康防火墙”。

据了解,目前中国约有1.14亿糖尿病患者,已成为全球糖尿病第一大国。但糖尿病最可怕之处并不在糖尿病本身,而在于糖尿病并发症。临床数据显示,糖尿病发病后十年,有30%-40%的患者至少会发生一种并发症,且并发症一旦产生,药物治疗很难逆转,因此强调尽早预防糖尿病并发症。

### 新品上市

医学专家指出,当前尚无根治糖尿病的方法,但通过多种治疗手段可以控制好糖尿病,其中,生活规律非常重要。包括饮食、运动、休息、用药、监测等都要规律化,注意劳逸结合,戒除相应的不良生活方式。

此前,招商信诺人寿向糖尿病患者推出“糖无忧”App,通过血糖记录和分析、饮食记录和营养师咨询、非常实用并全面的糖尿病相关知识库:包括饮食、血糖监测、糖尿病防治、药物、并发症等,以及医生在线答疑解惑,为用户提供全方位的血糖管理,打造“糖友”专属福音。

防治糖尿病及其并发症,在养成健康饮食作息习惯的同时,也要让自己拥有足够的健康保障。尽管糖尿病常用药已纳入医保报销范围,但其并发症的高额医疗费用依

然让患者负担沉重。

对此,招商信诺推出“糖无忧”糖尿病特定疾病保险,为20-65周岁以下病程的Ⅱ型糖尿病患者提供健康保障。该保险保障囊括4种高发并发症,缴费五年,保障十年,最高可赔付20万元保险金,与社保并不冲突。

此外,购买该保险的客户还可获得1台智能血糖仪。而通过“糖无忧”App进行血糖记录和监测,客户连续12月达标的,还可获奖1台手持式糖化血红蛋白检测仪,实现糖尿病的全方位防治。

业内人士指出,如果父母罹患糖尿病,为人子女者可考虑在自己收入稳定时为父母投保糖尿病特定保险,即使未来有并发症,也不用为医药费担心。北京商报记者 陈婷婷

## 太平人寿年金险升级化解资产配置困境

此前太平人寿颇受市场关注并获好评的高端产品“卓越”系列将再添新丁——“太平卓越臻享终身年金保险(分红型)”(以下简称“卓越臻享”),将于近期在全国上市。该产品在保留了原有卓越“高额返、快速返、终身返、可贷款”等特色基础上,增加了祝寿金的快速给付,将现金流的长久和稳定、资产管理的灵活与安全有效结合,可匹配客户在子女教育、养老规划、家庭理财、资产配置、财富传承等方面的多重需求。

随着未来投资、库存、出口等触底,经济从快速下滑期进入缓慢探底期,中国经济将在较长阶段呈现L形走势。由此引发的长期“资产配置荒”,将对个人财富管理形成较为严峻的考验。也正因如此,从一个相对长的时间来看,类似于“卓越臻享”这样,具备保证资产安全、高返还比例、提供终身稳健增长现金流,且资

金周转灵活的理财产品,将成为一种稀缺资源。

据了解,“卓越”是太平人寿着眼于高净值客户而特别推出的一个产品品牌,从2005年推出至今已有近12个年头。经过对高净值客户市场的持续关注和深入调研,该系列产品逐步丰富完善,已建立起满足不同客户群体个性化保障需求的立体化产品体系。“卓越臻享”在保留了“高额返、快速返、终身返、可贷款”等备受客户认可的核心优势外,还特别增加了诚意满满的祝寿金快速返还责任,最早在65周岁时,客户将额外获得一笔100%保额(基本保额与累积红利保额之和)的祝寿金,这一设定可以说是在养老方面大大加码,让客户得以及时为养老储备资金。

此外,“卓越臻享”的“高额返、快速返、终身返”主要体现在:客户犹豫期后即可领取基本保额的30%作为

首笔生存金,之后每年领取30%保额(基本保额与累积红利保额之和)的生存金,直至终身,这笔与生命等长的生存金,相当于客户可以受益一生的稳定现金流。除此之外,“卓越臻享”也充分考虑到了客户在资金的流动性及灵活性方面的需求,在产品设计上,通过特有的保单贷款功能,实现保险与自身资产配置的融合,确保客户资金可以灵活周转,而且客户在办理了保单贷款的时间里,依然可以享有“卓越臻享”的所有保险保障,保单分红也不会受到影响。

对于投资收益更加敏感的客户,太平人寿还特别配置了“财富加速器”,予以满足客户个性化的需求。“卓越臻享”可搭配多款万能账户,供投保人选择,“卓越臻享”返还的生存金、祝寿金,客户都可以“零费用”转入万能账户中,享受月月复利结算。北京商报记者 许晨晖