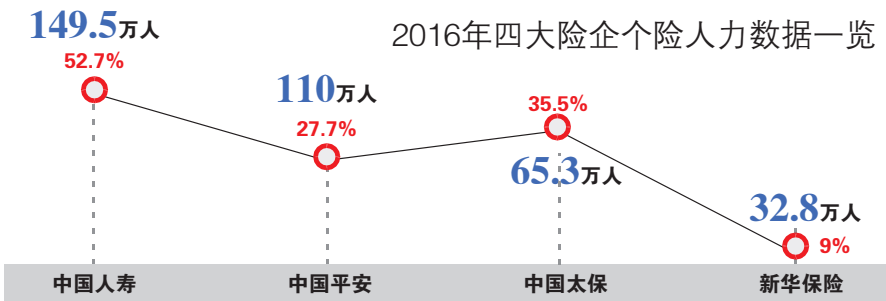


营销员PK:中国平安单产拔头筹

“保险业姓保”成大势所趋,各险企正在积极调整业务结构,中短存续期的理财型保险以及银保理财型保险急速刹车。为此,个人营销员渠道成为大多数险企增强中长期竞争力的发力点,而提升个险业务最为有效的方法便是拉动人力增长。险企在营销人力方面不断扩军。不过高增长也面临高脱落,如何长期实现高留存成为险企普遍关注的话题。

近日,中国人寿、中国平安、中国太保以及新华保险这4家在A股上市的险企2016年度年报悉数出炉。年报显示,4家险企的个人营销员渠道成为保费增长新动力,业务“含金量”不断提升,中国平安代理人月均收入拔得头筹,达到6016元。

截至2016年底,整个保险业营销员达657.28万人,较年初增加185.99万人,从上市险企中报显示的数据来看,上述四大险企成为本轮增员潮的主力。年报数据显示,中国人寿去年个险人力大幅增长扩至149.5万人,同比增长52.7%,保险营销员季均有效人力同比增长67.1%。队伍举绩人力实现大幅增长,队伍“扩量增质”成效显著。不过,国寿今年并未公



布代理人月均产能,据记者粗略估算,达到4588元。

中国平安紧随其后,个险人力扩至110万人,同比增长27.7%。在这一轮增长中,平安人寿的成绩也可圈可点,2016年中国平安年报显示,目前,在平安人寿的新业务价值中,营销员渠道占比超九成。平安人寿2016年营销员人均每月实现首年规模保费7821元,同比增长8%,而人均每月实现新保单1.22件,有效活动率达65.1%。代理人每月人均收入6016元,同比增长17.4%。

中国太保则坚持人力和产能“双轮驱动”,不断强化有效增员,大力推动新人“首月健康、首季转正”,持续加大连续

健康和绩优人力推动力度。数据显示,太保人寿全年月均人力达到65.3万人,同比增长35.5%,营销员月人均产能5084元,同比增长6.4%;月均健康人力和绩优人力首次分别破20万人和10万人,队伍结构持续优化。

与以上3家险企相比,新华保险个险人力稍显弱势,但举绩率和产能仍在持续提升。截至2016年末,新华人寿个险渠道规模人力32.8万人,同比增长9%。月均举绩人力15.3万人,同比增长29%;月均举绩率54.1%,同比提升1.3个百分点,月人均综合产能5798元,同比增长3.8%。

如此来看,险企个人营销员规模都在

快速扩张,对于各家险企来说,如何提升留存率、提高队伍产能,考验着险企的经营管理水平。在增员方面,新华保险董事长兼CEO万峰表示:“今年仍将强化销售队伍建设,未来我们还要建立一支‘高举绩率’、‘高产能’、‘高留存’的三高销售队伍,做强销售能力。”

业内普遍认为,本轮增员潮是因为2015年8月保监会下发的《关于保险中介从业人员管理有关问题的通知》,取消了保险销售(含保险代理)、保险经纪从业人员资格核准审批事项,成为本轮增员激增的重要推动力。再加上去年以来受监管政策调整的推动,不断强化保障功能,营销员步入高速增长之路。

有业内人士预测,未来营销员仍将保持一定的增速。但也有不同的观点认为,在2018年左右达到一定的峰值后会进入盘整期。对于保险公司来说,这并不意味着从此高枕无忧,从中国市场的现状来看,高增员率同时也意味着高流失率。保险营销员的主动离职率高达34.25%,是主动离职率最高的职业。

北京商报记者 崔启斌 许晨辉/文
宋媛媛/制表

· 资讯 ·

民生保险富贵鑫盈年金保险上市

4月1日,民生保险推出民生保险富贵鑫盈年金保险(分红型)计划。这是一款集生存年金、祝福金、关爱保险金、身故保险金、保单红利的保单利益和保单贷款功能于一体的保险产品。

该计划可附加保障性产品及万能账户,让客户在每年分享民生保险发展成果(保单分红)的基础上,享受与生命等长的终身理财服务,实现财务二次增值,达到理财与保障完美结合。

据民生保险相关人员介绍,富贵鑫盈的缴费期分为趸缴、三年、五年、十年。投保客户在保单合同生效后的首个保单周年日,可领取金额高达基本保额50%的生存年金;从第二年开始的保单有效期内,每个保单周年日还可领取基本保额30%的生存年金。此外,投保客户每十年还可以从民生保险额外领取基本保额30%的祝福金,这也表达了民生保险借此产品祝客户健康长寿的祈愿。据悉,富贵鑫盈投保年龄从28天至65周岁,可满足各年龄层的投保需求;被保险人可自由选择55周岁、60周岁、70周岁或80周岁领取关爱保险金(即主险累计所缴保费),能满足用户不同的理财需求。

招商信诺提供一站式就医服务

记者近日获悉,截至2017年初,与招商信诺人寿合作,向客户提供“直付医疗”服务的国内医疗机构已覆盖54个城市、160家公立医院。据招商信诺相关人士透露,仅一线城市的招商信诺“直付医疗”网络在2016年就新增了50家合作医疗机构,现共有431家,已经覆盖全国一线城市的主要医疗资源。

招商信诺正在向高端医疗险的被保险人提供简单便捷、免现金、免理赔流程的高端医疗保险服务。被保险人看病只需出示会员卡,确认诊疗费用签字即可,理赔流程将由招商信诺与医院直接结算。通过将理赔环节前置,不仅大大节省了患者的就医时间,同时也提高了就医效率,使得就医体验得到全面提升。

招商信诺得益于美方股东美国信诺在全球医疗健康市场的先进管理经验和全球医疗网络资源,在全球范围内已建立广泛的直付医疗网络。除了提供直付医疗服务以外,招商信诺还向高端医疗险的被保险人提供医疗咨询热线、住院门诊预约、就诊陪同、国内及海外第二诊疗意见、海外就医等特色服务。

经过14年的努力,招商信诺在国内已经拥有630家合作的直付医疗机构,在全球与超过100多万的健康保健专家、诊所和医疗机构建立合作关系。这确保了招商信诺的客户无论在国内还是国外,都能够方便地找到合作的医院就医,享受到高品质的直付医疗服务。

北京商报记者 刘凤茹

北京保险之窗

第三方调解构建多元化纠纷解决机制

案情简介:

2010年,保险消费者王某通过某银行购买了某人身险公司保险产品,趸缴保费为10万元,保险期限六年。2016年,王某领取满期生存金及保单红利时,因对保单分红收益不满,向北京保险行业协会保险合同纠纷调解中心进行投诉,要求公司按照5%收益率进行补偿。调解中心向保险公司调取了王某所有投保资料。经核实,投保资料均为王某本人签字,且保险公司按照规定进行了新单回访。尽管未发现公司在销售过程中有明显违规行为,但是调解员们在听取该保单新单回访录音时,发现保险

公司对保单红利的不确定性没有非常明确的描述或告知,且将保单红利的告知与客户地址邮编两个本不相干的问题作为一个内容发问,极有可能干扰消费者回答问题的确定性,容易造成误解。鉴于此,调解中心建议保险公司重新分析评估该案件,制定合理的解决方案。经过合议调解,最终双方达成一致。

案件评析:

行业协会是连接消费者和保险公司之间的桥梁和纽带,是解决保险纠纷、缓和双方矛盾的润滑剂。本案中,行业协会通过仔细分析当事人投保时的情形,指出在合同订

立过程中保险公司可能存在一定瑕疵,在调解委员会的指导和建议下,保险公司从维护投保人和被保险人权益的角度出发,积极化解双方对立情绪,最终与投诉人王先生达成调解协议。

2016年,北京保监局指导北京保险行业协会(以下简称“行业协会”)建立保险合同纠纷调解中心(以下简称“调解中心”),与法院诉调对接平台有机结合,一站式化解矛盾纠纷。对于北京保监局收到的合同纠纷类投诉,在转办保险公司的同

时,转由行业协会调解中心审核处理,由调解中心督促保险公司与消费者协商,并视情况主动介入调解,调解中心自成立以来已累计化解纠纷6700余件。同时,与法院合作开展的诉调对接工作依托调解中心的既有资源,实现了保险纠纷诉讼调解与行业调解之间的无缝对接。目前,行业协会已与区域内所有法院建立了诉调对接关系,在诉调对接机制下调解案件近千件,涉案金额约2亿元。

北京商报记者 崔启斌
刘凤茹

本栏目由北京商报联合北京保监局设立

众安“怕怕”平台开启互联网救助新模式

互联网技术与警务系统的对接,让安全防护更加触手可及。近日,国内首家互联网保险公司——众安保险联手重庆市公安局、深圳位置网三方共同在重庆召开互联网失踪失联人员“怕怕”安全搜救平台启动仪式。在此次启动会上,一款防身App——众安“怕怕”无偿向重庆市公安局提供救援救助平台和相关数据服务。

据介绍,众安怕怕与重庆市警务系统对接后,用户在使用App的过程中,如果遇上危险,可直接在App中进行求助,众安怕怕会通过系统后台算法及人工双重处理机制,通

过分析用户位置、录音等信息进行判断。如果有异常,便会将求助人的联系方式、所在坐标、现场图像、录音等实时传输到重庆市公安局110报警服务平台。这种报警模式更加方便、高效,且适用于紧急情况,尤其适合年轻女性、老人、儿童、聋哑人等弱势群体。这种互联网新型防护模式也将打破传统电话报警要求求助人完全了解自身位置、有足够时间清晰陈述等诸多限制。

“可能不是每个人都需要保险,但人人都需要安全感、需要保障。”众安怕怕负责人如是指出,“基于这样的需求,我们在

2015年决定开发众安怕怕这一产品,致力于为用户提供触手可及的安全防护,为用户第一时间提供事前、事中、事后全套救助方案。”众安怕怕负责人还介绍道,当用户独自走夜路、晚间打车、夜跑时,可在出行前提前开启“定时防护”模式,众安怕怕后台会自动记录用户行程轨迹。到了定时防护约定时间点,如果用户没有关闭防护,众安怕怕会自动将其所在位置和录音发给预先设定的紧急联系人,第一时间确定用户安全与否。

一旦用户遭遇危险,可以通过App来一键报警,众安怕怕将根据用户在危急

时发出的呼喊救命等求救信号唤醒后台,通过用户“GPS+基站+WiFi”等信息,对用户精准定位,并综合录音、照片信息进行后台预先处理,如确认用户存在风险,将即时向警方反映事件内容和细节。

简单易得的安全防护功能受到越来越多用户的认可,截至今年2月底的数据显示,众安怕怕用户数量已经突破百万。为了保证第一时间响应用户的需求,众安怕怕配备了专业的应急客服处理团队,在后方7×24小时全天候地守护用户安全。

北京商报记者 崔启斌
许晨辉