

# 揭开上市险企“吸金”神器

去年以来,在严监管背景下,快返理财险和万能险产品跌下神坛,各大保险公司开始主推年金类保险产品。从统计数据来看,年金保险在去年为四大保险公司贡献不菲,保费收入近2000亿元。

据北京商报记者统计,在中国人寿、新华保险、平安人寿和太保寿险保费排名前五的20款保险产品中,有11款为年金保险、6款为两全保险、2款为终身寿险、1款为重大疾病保险。具体来看,国寿有4款年金保险、1款两全保险;平安有3款两全保险,终身寿险和年金保险分别有1款;新华有3款年金保险,重大疾病和两全保险分别有1款;太保有3款年金保险、1款终身寿险及1款两全保险。

据了解,去年10月1日实施的《关于规范人身保险公司产品开发设计行为的通知》,叫停快速返还、附加万能账户类产品。曾经,此类产品是保险公司冲规模的利器。不过,保监会也为保险公司指明出路。上述通知明确指出,保监会支持并鼓励保险公司大力发展长期年金保险产品。保险公司开发的长期年金保险产品,应重点服务于消费者长期生存金、长期养老金

上市险企年报悉数出齐,中国人寿、新华保险、平安人寿和太保寿险四大寿险巨头的保费明细已公之于众。据北京商报记者统计,2017年,上述四家险企排名前五的保险产品保费收入达3615.63亿元,其中年金保险保费收入居多,前12款产品保费收入超过百亿,保障型产品仍为各大险企主要转型方向。

的积累,并为消费者提供长期持续的生存金、养老金领取服务。

对此,一位保险专家分析,年轻人购买年金保险,可以养成长期坚持储蓄养老金的习惯,做到专款专用。如若投保具有分红功能的商业险,其附带的增值作用在一定程度上抵御通货膨胀。

在这20款保险产品中,国寿鑫丰新两全保险(A款)保费收入排名第一,达到596.36亿元,成为去年保费收入最多的一款保险产品;国寿鑫福赢家年金保险紧随其后,保费收入达到405.88亿元排名第二;平安赢越人生年金保险(分红型)保费收入为397.34亿元排名第三。

据中国人寿相关人士介绍,鑫丰新A的最大特点就是集“高固定收益、高现

金价值、高保障保障”于一体。从收益看,以一位30周岁投保人为自己投保该产品为例,一次性交纳保险费10万元,生存至5年期满后即可按基本保险金额领回11.8万元。从产品责任配置的角度看,鑫丰新A的保险责任有三项:满期给付、身故保障和意外身故保障。

数据显示,国寿鑫丰新两全保险(A款)2017年保费收入为596.36亿元,新单标准保费收入仅达到59.64亿元。不过,排名第二的国寿鑫福赢家年金保险新单标准保费“马力”则更足,2017年保费收入为405.88亿元,新单标准保费收入就达到197.7亿元。排名第三的平安赢越人生年金保险(分红型)保费收入为397.34亿元,新单标准保费收入124.02

亿元。一位保险行业人士指出,标准保费是由不同类别的业务折算后具有的共同价值标准,它能比保费收入更客观地反映寿险公司的经营状况。

在保监会提出“保险业姓保”期间,保险业务回归保障成为一大趋势,其中发展长期的、期缴类的保险产品成为绝大多数保险公司的发展方向。

北京商报记者注意到,四大险企披露的20款产品中,除市场广泛欢迎的年金保险,两全保险、终身寿险、重大疾病保险也成为各大险企主推的保险产品。如太保金佑人生终身寿险A款(2014版)去年保费收入就达到191.49亿元。据了解,该产品险为分红型,产品渠道为个人客户业务。而正在转型期的新华保险在个险推出“健康无忧C1系列产品”以应对监管新政。去年,新华健康无忧C款重大疾病保险实现保费收入83.93亿元,其中首年保费收入就达到34.21亿元。值得注意的是,“健康无忧C1系列产品”是对原“健康无忧系列”产品的升级。作为典型的保障型产品,新老版本的健康无忧系列产品都被打上了“回归保险本源”的明显印记。北京商报记者 许晨辉

## · 资讯 ·

### 北京老年人意外险 试点四年理赔2500万

北京市老年人意外伤害保险自2013年上线至今已有四年之久,由中国人寿北京分公司试点推行。3月30日,中国人寿北京分公司相关负责人在发布会上透露,四年多来,国寿北京市老年人意外伤害保险共实现保费收入3501.41万元,其中614万元为市财政统保资金支出,市民自愿购买及其他形式的保费收入2887.41万元。截至2017年末,国寿北分已为全市过万老年人提供理赔服务,累计理赔金额2550.87万元。

据悉,北京市老年人意外伤害保险是北京市民政局、北京市财政局、北京市老龄办依托国寿北分,针对在北京市生活或工作的50周岁以上(含50周岁)身体健康人群推出的一款产品,目的在于提高老年人抵御意外风险的能力,减轻老年人因意外伤害造成的经济负担,同时发挥商业保险的重要补充作用。

据北京市民政局有关负责人介绍,今年北京市财政仍将统一出资为北京市户籍60周岁及以上的享受城乡最低生活保障待遇人员、城镇“三无”人员、农村“五保”对象、享受定期抚恤补助的优抚对象及失独老年人投保,目前已有7.5万符合条件的老年人受益。

从投保方式来看,个人投保可由本人或委托亲属前往中国人寿服务中心网点现场投保或联系身边的中国人寿销售经理,根据个人需求选择产品方案并获取微信购买链接,通过微信支付投保。团体投保可由本人所在区县民政部门、社区、街道、村(居)委会、社会团体等统一组织投保,或由本人及子女所在企事业单位统一组织投保。团体投保时,可拨打中国人寿95519客户服务专线咨询具体事宜,中国人寿将安排专人指导或协助办理。

国寿北分相关负责人表示,下一步,国寿北分将新增两项保险服务,一方面将通过多种渠道和方式,确保将保险凭证派发到每位被保险人手中,另外也将向投保人提供健康咨询及120紧急救援服务。

北京商报记者 张弛

## 北京保险之窗

### 北京试点税优健康险承保近万件

北京保险业作为首都金融体系的重要组成部分,不断探索保险业服务“新医改”、参与多层次医保体系建设。北京商报记者近日从北京保监局了解到,截至2017年末,已有16家保险公司在京开展个人税优健康险业务,累计承保9457件。

据了解,近年来,北京保险业着力提升健康险发展质量,充分发挥行业在精算技术、服务网络、信息管理等方面的优势,积极参与政府民生项目、延伸健康管理服务链,成为首都社会公共服务的积极参与者。在试点税优健康险方面,

2017年北京地区共发生税优健康险赔案166件,涉及115名被保险人,已赔付金额68.35万元。

具体来看,保险业已成为“健康北京”的有效助推,市民健康保障意识逐步提升。截至2016年末,北京商业健康险赔付占本市卫生费用支出比重为3.6%,五年平均增幅约为8%;北京商业健康险密度为1487.31元/人,远高于全国292.3元/人的平均水平。同时,健康管理服务供给不断增加,北京保险业通过探索将健康险与健康管理相结合,正逐步参与疾病预防、健康维

护、慢病管理等健康管理服务,商业健康险的服务功能正从基本的医疗费用补偿向预防、治疗、康复为一体的综合性健康管理转变。

同时,保险业自身健康险经营专业化水平得到提升。据北京保监局相关负责人介绍,北京健康险服务质量明显提升。截至2017年末,北京个人健康险业务保单平均出单时效为1.32天,理赔平均时效为2.14天,小额简易案件理赔平均时效为1.94天。北京商报记者 许晨辉

(本栏目由北京商报与北京保监局联合设立)

## 中宏保险升级MOVE计划强化健康管理

近日,中宏保险升级了创新保险理念MOVE计划,进一步倡导积极健康的生活方式。同时,新版MOVE移动应用程序拓展了用户范围,将成为一个面向公众开放的健康平台。通过与全球广受欢迎的健康伴侣Apple Watch合作,帮助用户追踪健身计划进度,以更简单、更有趣的体验方式达成目标。任何人均可下载MOVE 2.0移动应用程序,并借助简洁直观的界面,使用内嵌健康资讯、健康测评、在线问诊等第三方提供的增值服务,在指尖畅享一站式健康体验。

计划升级后,参与12期运动激励计划的用户可通过每月闭合Apple Watch上的三个健身记录圆环获得奖励,会员活动数据将由

MOVE 2.0应用程序进行同步。同时,会员还可通过达成步数目标获得高至20万元的防癌保障。

为公众提供长远保障,似乎是险企与生俱来的使命。而如何将这一未来使命转化成当下的行动,中宏保险的MOVE计划提供了更多的可能性。MOVE计划鼓励会员用积极运动换取更加健康的体魄和更加充足的保障。

长久以来,理赔成为了许多客户投保后与保险公司的唯一接触点,在长达几年甚至几十年的合同期中,两者成为了“最熟悉的陌生人”,很难发生交集。而中宏保险MOVE计划提倡客户进行积极的运动,并与用户进行了良好的互动,增加了与客户的接触频率,为

客户提供更多的健康管理服务,提升了客户体验。

保险公司拥有更加健康的客户,无论对于被保险人还是保险公司,都是双赢的结果。正如医学领域提倡“治未病”,中宏保险提出MOVE计划意在将未来的保障延伸至当前,进行前瞻性的健康管理,让用户现在就享受健康带来的好处。

“中宏保险将通过MOVE开放平台,在倡导积极生活方式的同时,为公众提供健康保障和财务规划。”中宏保险首席执行官张凯表示:“凭借有竞争力的保险保障产品和前瞻性的健康管理服务,中宏将进一步拓展在中国健康领域的布局。”