

产说会“擦边”营销难禁 银保渠道虽迟但到

## 保险“开门红”念响 紧箍咒

“开门红”作为保险业的一大特色，一般指保险公司岁末年初的推广节奏和营销方式，“短平快”的储蓄型产品和声势浩大的宣传活动往往是其标配。然而，2024年“开门红”将迎来一纸禁令。有分析认为，行业改革将随之深入。

近期，新快报记者走访多家险企的年末营销活动发现，投保赠礼多种多样，从摆饰到家电，从千元返现到阿联酋迪拜旅游，人数规模较往年有所下降，“开门红”擦边球仍屡见不鲜。虽然也有部分险企顺势借助分红险开展产品结构转型，但行业供给更多是老调重弹。从目前来看，虽然有大型险企喊出了淡化“开门红”的口号，最后仍是难以割舍。在监管近年持续加码的情况下，“开门红”将何去何从？这一问题再度被置于“聚光灯”下。

新快报记者 林一豪

现场走访

个险渠道

## 贴息、返现吸引现场投保

2023年12月某个周日上午，广州市天河区某饭店中，一家大型险企广州市分公司正在举办VIP客户存量优化服务活动。新快报记者在现场看到，参加的绝大部分为中老年人。“今天两个会场大概有200人（参会），昨天人更多。”该公司代理人李成（化名）介绍说。

活动现场，该公司有关负责人陈玲（化名）解释何为“存量理财优化”，“我们公司可能会借助工具、方法，把你手中过往的一些不稳定的理财，转到能够给未来带来稳稳现金流的一些账户里。”据她透露，“去年9月份，我们公司仅仅半个月，广东省的优化理财（规模）接近40亿元。”

接着，陈玲介绍了其公司一款可搭配万能账户C的增额终身寿险。她声称，该账户与定期存款、活期存款、银行理财相比有绝对的优势。“C账户现行的结算利率是3.5%，如果（银行存款）以后进入零利率（时代），您放在这还有2%的终身保底利率。”

据了解，因收益率相对较高、缴费灵活等，“增额终身寿险+万能账户”成为近年来保险业“开门红”的产品主力。2023年9月以来，已

有平安人寿、太平人寿、太平洋人寿等险企上市或主推此类产品。

“今天我们有最优惠的贴息政策，未来不再有。”陈玲称，现场投保还有机会获得具有千万元权益的特药卡以及海外旅游名额等。

新快报记者获得的传单显示，优化额度（即投保的年交保费）从3.8万元到108.8万元，TX（即贴息）利率均为年化7.4%。以年交保费3.8万元为例，一个月的贴息约为234元，年交保费108.8万元对应6709元。

在李成看来，贴息是保险公司“引流”的手段。一方面，客户的资金原本可能有别的用途。另一方面，有一些客户的定期存款在次年的1月份到期，这笔贴息可以弥补提前取出进行投保造成的损失。

无独有偶，记者参加的另一家保险公司的“东山展展客户答谢会”同样在饭店举行，流程与上述活动大致相同。不同的是，这场答谢会仅有十余人，主推产品是一款附加万能账户的分红型年金险，尽管2.5%的预定利率比一般增额终身寿险低，但有机会借助高分红实现率实现不错的收益。此外，险企旗下的高端养老社区也是重点宣传的内容。

## 产说会“擦边球”犹存

去年10月，广东省保险行业协会发布指引，加强对产品说明会（下称“产说会”）宣传材料、讲解人员等管理，明确不得以银行理财产品、银行存款、证券投资基金份额等其他金融产品的名义宣传销售保险产品等。

大型寿险公司的高级销售经理刘贵（化名）从业超20年，她向记者表示，产说会是以往“开门红”密集举行的活动，主要是宣传和销售产品，前述存量优化服务活动与其别无二致，“换汤不换药”。当

中，向投保人送礼、将保险与银行存款进行对比的行为均涉嫌违规。

相关案例并不鲜见。行政处罚信息显示，产说会向新单投保人赠送礼品系给予投保人、被保险人保险合同约定以外其他利益，2022年6月人保寿险太原市中支因此被罚。去年6月，泰康人寿湖北分公司被罚款15万元，原因是产说会所用课件以及现场录音中多次出现“保底”“保本付息”“复利”“利息”等与银行存款产品对比的描述等构成欺骗投保人的行为。



## 银保渠道 投保需提前预约 强调多元化资产配置

与大型寿险公司“开门红”期间接连不断开展营销活动相比，中小险企的“主战场”在银保渠道。近年来，由于个险渠道转型行至深水区，银保渠道也成为多家大型公司的发力点。

受“报行合一”规范的影响，银保渠道2024年“开门红”的启动稍晚。因险企实际费用超出了产品报备时的水平，国家金融监管总局去年8月下发通知，在银保渠道率先严格执行产品“报行合一”工作。因此，有部分保险公司暂时关闭了银保渠道。

“银保渠道很多是2023年12月中下旬才确定2024年的合作协议签署，很多动作都比往年慢了。”一位中型寿险公司人士告诉记者，在以往，产品政策和费用政策等会提前确定好。

保险的竞品迎来调整。2023年结束之际，六大国有行以及多家股份制银行相继下调存款利率，其中1年定期存款利率普遍下调10个基点，3年和5年定期存款利率降幅达25个基点。

2024年1月1日，新快报记者走访多家大型银

行位于广州市天河区的网点。“现在投保需要提前1-2天预约。”一位股份行网点经理告诉记者，在上述存款利率调整后，目前年金险等储蓄类保险产品额度紧张。他直言，储蓄型保险是中长期比较省心的投资品类。

总体上，人身险预定利率调降的背景下，多家险企仍主打短交快返的年金险、增额终身寿险等，收益更具弹性的分红险也跻身“C位”。

蜗牛保险经纪CEO尚萌萌向新快报记者指出，银行存款对于5年期限以内的流动资金来说，是个好去处；储蓄险虽然能保持3.0%乃至更高的复利收益，但封闭期往往要到10年，更适合用作长期的储蓄。

谈及存款产品利率的走向，数位理财经理均表示，2024年市场利率存在继续下行的可能，但不排除未来央行的货币政策、银行的战略节奏推动存款利率回升。一位国有行理财经理表示，“开门红”已经是保险行业常态，保险不能与存款简单对比，消费者须结合自身保障理性投保，审慎确定缴费年限。

## “尝鲜”的消费者 条件不如预期 顾虑重重难下手

对于保险公司此类营销活动体验如何？新快报记者采访了几位首次参与活动的广州市民。

“我觉得前期的沟通并不真实。”今年40岁出头的赵小姐在存量优化服务活动的中途离开。当时，活动正值投保阶段，约有20人前去投保并领取礼品，包括镀金摆饰、棉被、电炖锅等。

“之前银行和保险公司的工作人员都打电话给我，推荐了这次活动，产品主要的卖点是（收益）3.5%的活期账户，（资金）可以随存随取。”赵小姐说，她询问上述账户的存取是否有条件，对方给了否定的回复。饶有兴趣的赵小姐原以为，这是要求在银行开通账户，再将资金转移过去。结果她从会上得知，C账户的领取从第六年开始才免手续费，第一到第五年的收取比例分别为在1%-3%之间。再者，3.5%仅是C账户现行的年化结算利率。

据了解，除了保底利率，万能账户每月会更新结算利率，当期结算利率不代表未来投资收益。今年以来，随着人民币存款利率调降、人身险预定利率换挡，万能险的结算利率持续走低。C账户2023版本的结算利率由4月的3.7%降至7月的3.5%，持续至11月。

在另一场保险活动中，一位肖小姐告诉记者，当天讲解的储蓄类保险配套了很多医疗、养老服务，没有当场投保的她有几方面顾虑，譬如享受相关服务是否便利、是否存在隐性消费、个人的资金规划等。“如果还有机会的话，我想会带家人一起参加。”她说。

有保险经纪人向记者指出，储蓄险是险企吆喝的“主角”，在万能账户表面的高收益和人情、讲座、晚宴的加持下，消费者往往一时上头就激情“买单”了。投保前要了解清楚增额终身寿险的现金价值、加减保规则和万能账户的保底利率等。