

投连险颠覆外资排行榜：干得好不如嫁得好 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/467/2021\\_2022\\_\\_E6\\_8A\\_95\\_E8\\_BF\\_9E\\_E9\\_99\\_A9\\_E9\\_c67\\_467667.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/467/2021_2022__E6_8A_95_E8_BF_9E_E9_99_A9_E9_c67_467667.htm) 对于众多中国寿险市场的外资后来者而言，友邦一直是一个标杆。先行数年的潜心经营让这家美国寿险公司，早在其他巨头入华之前赚够了本钱。于是，尽管合资寿险蜂拥入华已近十载，超越友邦，对于多数公司而言还是难以企及的梦想。然而，如今火爆股指下的银保投连险热卖，却给后来者一个机会。2007年7月、8月，大都会集团和信诺集团同样来自美国的两间寿险公司接连通过其合资公司中美大都会、联泰大都会和招商信诺，在中国市场上超越友邦。此外，更多的外资公司也在这本并非寿险销售好光景的年中时期，凭借投连利器录得巨额保费，环比增长远超行业平均水平。黑马招商信诺 2007年8月，上证指数一路高歌的超越5000点关口，全月涨幅高达16.73%。面对如此资产增值诱惑，传统的万能、分红等固定收益类投资型寿险产品显然难有竞争力。外资公司在这场产品调整中显然略快一筹。截至8月末，已有至少14家外资公司在合作银行的柜台摆上了投连产品，效果立竿见影。7月，借助同一款投连产品“财富精选”，在上海、北京两地双双发力的同门兄弟联泰大都会与中美大都会，也以两者之和近8亿元的单月保费，超出传统外资一哥友邦达28.56%。风水轮流转，8月，招商信诺录得保费收入78182.97万元，环比大涨351.88%。月度保费排名也从第20名急升至第8名，再度超越友邦（76541.86万元）成为新科外资老大。同月，其后的中德安联、中英人寿、瑞泰人寿、光大永明、金盛人寿、海康人寿、

恒安标准、首创安泰等公司，也齐齐在8月中创下今年保费最高点，环比保费增速皆在60%以上。相比之下，继续销售传统产品的中资公司依旧显出颓势，中国人寿、平安人寿、太保寿险三大巨头的保费环比增长分别只有8.15%、17.99%和16.61%，均低于21.74%的行业平均水平。事实上，面对持续的股市分流压力，亦有不少中资公司相时而动，急急将投连新品送上火线。如已在7月初推出“赢家理财”的泰康人寿和6月推出“财富投连”的太平人寿，两间公司在8月的环比增长均超过行业中值。而于今年更早时间推出“富泰赢家”投连产品的生命人寿，更凭借其优异的投资账户表现，在8月录得当年最高的56351.48万元保费，与上述外资公司分享并喷。显然，投连险已成为下半年寿险公司座次此消彼长的分水岭。“娘家人”的提携“干得好不如嫁得好。”如此坊间俚语在当前的寿险界终成共识。由于目前决定座次的投连险几乎全部来自银行保险渠道，如何在银保互动中最大限度的调集银行合作伙伴的积极性成为保险职业经理人日夜冥思的问题。8月，黑马招商信诺的出现几乎让所有看官错愕。今年前7个月，其单月保费均在2亿元平台上下波动。但月末结账，该公司当月的保费收入竟近8亿。招商信诺主打的投连产品是“吉祥宝”，同业相比之下其产品竞争力并不突出。旧版投连险“101”大限之前，这款产品尽管不收取买卖差价，但其依然沿用的高达8%的初始费用，远远超过其他同业水平。相对的优势只在于更多的6个账户可供选择。而在投资表现方面，按国内专业理财杂志《理财观察》的排名，其“步步为营”产品于5月11日至8月24日间，进取型账户在14个同类型账户中的表现仅处于中游水平（2星）。此类帐户往往

是牛市中最考验公司投资水平的一类。产品性征平平，销量为何如此井喷？究其缘由，招商信诺的一飞冲天，很大程度上来自“娘家人”的提携。按记者掌握的资料，同门的招商银行是招商信诺投连产品的主要分销渠道。据招行广州分行一位负责人表示，按两者之间的“总对总”排他协议，以往采取“一对多”网点合作模式的招商银行，在招商信诺获得经营资格的地域，不再销售其他寿险公司的投连产品。“招商系的名称纽带，使招商信诺的展业水到渠成。”某外资寿险公司银保负责人表示，招商银行在招商信诺获得营业资格的中国东部沿海发达区域有着相对其他中资银行较为高端的客户群，这部分人群在发觉股指高处不胜寒的时候，很容易会在自己信任的银行网点中将存款转化到具有类似名称的招商信诺账户。此外，之前招商信诺通过电话销售渠道推广意外险产品的那部分信用卡持卡客户，此时也被二次开发了。“这与之前的中美大都会多有类似之处。”该负责人表示。后者曾于7月间在花旗银行渠道创下20天销售3.3亿的销售记录。而其紧密合作的达成，也在很大程度上来自大都会与花旗之间分分合合的一段旧情。“但相对而言，尽管客户不如花旗那样资产规模大，但招行客户群却要大很多。”这意味着，招商信诺的银保投连险销售可能获得更强的可持续性。按中美大都会业绩，其银保投连推出当月的2007年7月保费一度高达42074.76亿之后，次月便出现近四成滑落。而招商信诺的业绩则显稳定。以其总部所在地的深圳为例，2007年其市场份额一直与当地外资老大友邦不相上下，其中8月的11054.6万元保费收入更使其当年保费份额超过友邦逾一成。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

