

# 互联网保险少量售卖

## 专家：充分对比，仍能选出优质产品

由于监管层要求1月1日起不合规规范的互联网保险产品下架，因此，可能细心人会发现，打开原来热闹非凡的互联网保险平台，大量产品已经不见了。那么，是不是如传言所说，互联网保险以后就没有了呢？其实不然，记者发现，一些曾经火爆一时的网红产品的确是不再销售了，目前仍有不少产品可以在网上购买到，只是数量没有原来那么多了。

### 根据行业规范要求 部分产品下架

2022年1月1日，《关于进一步规范保险机构互联网人身保险业务有关事项的通知》正式实施。该文件对保险公司经营的互联网人身保险业务提出经营要求，互联网人身保险产品范围限于意外险、健康险（除护理险）、定期寿险、保险期间十年以上的普通型人寿保险（除定期寿险）和保险期间十年以上的普通型年金保险，以及银保监会规定的其他人身保险产品。不符合通知要求的互联网人身保险产品不得上线经营，不得通过互联网公开展示产品投保链接或直接指向其投保链接。不满足相关条件的，不得开展互联网人身保险业务。对已经开展互联网人身保险业务的，银保监会给予过渡期；在充分评估、做好预案的前提下，相关保险公司推进存量互联网人身保险业务整改。

保险公司在互联网渠道中的销售应满足相应要求，即连续四个季度综合偿付能力充足率达到120%，核心偿付能力不低于75%；连续四个季度风险综合评级在B类及以上；连续四个季度责任准备金覆盖率高于100%；公司治理评估为C级（合格）及以上，还有银保监会规定的其他条件。产品类型也将限定在意外险、健康险（除护理险）、定期寿险等险种。

而如果险企想要申请审批或使用新备案十年期以上的普通型人寿保险（除定期寿险）和普通型年金保险，则需要满足更为严格的审核：连续四个季度综合偿付能力充足率达

150%、核心偿付能力不低于100%；连续四个季度偿付能力溢额超过30亿元，风险综合评级也要在连续四个季度或两年内六个季度达到A类以上。同时还要求，上年度未因互联网保险业务经营受到重大行政处罚，公司治理评估为B级（良好）及以上。

可见，监管层对于经营网销产

件，互联网保险产品的成本也一降再降，跑马圈地的阶段，盈利不再是唯一标准。

中小险企在产品收益、价格等方面做出较为激进的设计。保费越低，保额越高，保险产品的种类和内容要素相差无几，长篇大论的产品介绍，不如低投入高回报的具体数字更令消费者心动，中小险企在“高性价比”的道路上越走越远。记者曾经测算过，以同样保额、保险期限、缴费年限为同一位投保人计算保费，中小险企重灾险的保费可以比线下大型保险公司便宜30%左右，甚至有些产品还会更低。不过，在这几年急速发展的背景下，由于部分保险机构违规经营、不当创新，互联网渠道投诉激增、竞争无序，严重损害消费者权益，因此这也成为监管层下定决心整顿网络保险的重要原因，本次监管红线涉及到的保险公司基本为中小险企，分支机构也比较少。

但是，下架部分产品并不意味着完全买不到保险产品。记者查看了多家保险经纪网站发现，意外险、医疗险、定期寿险、家财险等保险还是可以轻松买到，并且都标注有“互联网专属”的字样，带有投资性质的部分年金保险不太容易找到了。而客户群体更加庞大的支付宝等平台上，产品还是不少。点击支付宝的“蚂蚁保”频道，依旧可以看到医疗险、意外险、防癌险、重疾险等产品，一些较大规模保险公司的年金险也依然可以投保。还是可以满足人们最基础的保障需求。

另外，虽然有些产品下架了，但是最近也有一些符合监管要求的新产品也上线了，还有些产品在等待

审批。比如网红“达尔文”系列重疾险，近期上线了6号产品。因此，热衷购买网络保险的产品，并不需要担心以后就买不到了。业界预计中小险企将从加大意外险、健康险（除护理险）、定期寿险等不受“高阶要求”约束的风险保障类业务的布局，探索与第三方平台的合作，充分发挥互联网渠道在上述业务的优势；加快分支机构申请和合作网点布局；补充资本金以满足监管的“高阶要求”，以实现在全国范围内不设分支机构开展互联网人身保险业务。可见，如果能够满足监管要求，中小险企还是可以重新销售互联网产品的。

黎明保险经纪有限公司贵州分公司经纪人熊玲说，规范互联网保险对整个行业来说是有长远益处的，也更加能保护消费者权益。人们主要通过代理人、自己买、经纪人三种渠道购买保险，其中第二个渠道基本也就是从网上了解后直接买了，不论哪一种渠道，都没有绝对的好与不好，无论是线上产品还是线下产品，也是各有各的好。最关键的是，消费者能不能做到不同产品的对比，如果能够做到5家以上的同类型对比，那是最好不过，可以让自己选到更适合的保障责任、预算、经济承受力的产品。如果消费者不具备自己看条款的精力，可以借助专业人士比如经纪人、代理人，帮自己挑选到合适的产品，而且服务也会更省心一些，线上产品的服务可能需要自己多费心，这也是一个区别，具体怎么选择，还是要根据自身情况去判断。

贵阳日报融媒体记者 王蕾



品提出了很严格的要求。在此背景下，不少中小保险公司纷纷发出公告，声称从1月1日起暂停互联网保险业务。记者打开了网红产品“大户”——复星联合的官网，该公司公告停止在互联网销售56款产品，包含重疾、意外伤害、医疗险、团体建筑工程险等多类险种。据不完全统计，有20余家保险公司发布公告，暂停开展互联网保险业务。

除此以外，一些网络保险经纪平台也受到了很大冲击。记者发现某家销售数十种各类互联网产品的

险也同样如此。

### 现存网上产品 仍可满足基础需求

随着移动互联网的兴起，拿起手机就能买一份保险已经成为很多人的选择。越来越多的年轻人开始拥有保险意识，中小型保险企业也趁机通过互联网开展业务，没有线下渠道的成本压力，互联网平台成为中小险企的“超车弯道”提供条

## 财富加油站

实际在售产品发行情况请详询各银行网点

发行银行	产品名称	产品类型	发行时间	理财期限	业绩比较基准	起购金额	
贵阳银行	爽得平-活期	固定收益型	每日24小时	/	/	1万	
	爽银财富-高定V2第9期		开放期：2022年1月21日-1月27日	约1年	4.4%-4.9%	30万	
	爽银财富-金债定期3年第1期		开放期：2022年1月21日-1月28日	约3年	5.0%-8.0%	1万	
	爽银财富-金债季末		每日24小时	/	/	1万	
	爽银财富-金债定期开成式399天		每日24小时	约399天	/	1万	
	爽银财富-金债定期新成式365	10月15日起（周一至周五9:00-17:00除外）	约365天	4% 6%	1万		
	爽银财富-颐养盈选第3期	权益型	每日24小时	首个开放期：2021年12月2日-2022年3月2日	约3年	/	1万
	爽银财富-颐养盈选人生1号		每日24小时	2023年7月20日赎回到期结束	/	1万	
	爽银财富-颐养盈选人生2号		每日24小时	2023年12月7日赎回到期结束	/	1万	
	爽银财富-爽赢人生		每日24小时	3年	/	1万	
	爽银财富-爽赢人生2号		每日24小时	3年	/	1万	
	爽银财富-基金精选（成裕新趋势）		每日24小时	2021年3月8日成立后进入为期2年的赎回封闭期	/	1万	
	爽银财富-基金精选（均衡策略）		每日24小时	2021年3月8日成立后进入为期2年的赎回封闭期	/	1万	
	爽银财富-基金精选2号		每日24小时	/	/	1万	
	爽银财富-基金精选3号		每日24小时	2020年7月29日成立后进入为期1年的赎回封闭期	/	1万	
爽银财富-基金精选（大健康）	每日24小时		/	/	1万		
爽银财富-基金精选（高分红）	每日24小时	/	/	1万			
工商银行	“全鑫权益”尊享利每周定开式理财产品	非保本浮动收益型	每周第一个工作日9:00-17:00	无固定期限	近一个月3.12%	1万	
	“全鑫权益”尊享利每周定开式理财产品02	非保本浮动收益型	每周第二个工作日9:00-17:00	无固定期限	近一个月2.92%	1万	
	益添盈短债债券型净值理财产品	非保本浮动收益型	每个工作日9:00-17:00	无固定期限	近一个月4.21%	1万	
	鑫大盈短债债券型理财产品	非保本浮动收益型	每个工作日9:00-17:00	无固定期限	近一个月3.99%	1万	
	工银理财核心优选14天封闭式收益类开放式理财产品	非保本浮动收益型	每个工作日9:00-17:00	最短持有14天	近一个月4.43%	1万	
	工银理财鑫享利30天持盈同收增利开放式理财产品	非保本浮动收益型	每个工作日9:00-17:00	最短持有30天	近一个月3.98%	1万	
	工银理财鑫享利90天持盈同收增利开放式理财产品	非保本浮动收益型	每个工作日9:00-17:00	最短持有90天	近三个月以来3.84%	1万	
工银理财两仪财富180天持盈同收增利开放式理财产品	非保本浮动收益型	每个工作日9:00-17:00	最短持有180天	近半年以来3.09%	1万		
添利宝鑫享净值型理财产品	非保本浮动收益型	每个工作日8:30-15:30	灵活申赎	近7日年化收益2.70%	1元		
添利宝净值型理财产品	非保本浮动收益型	每个工作日8:30-15:30	灵活申赎	近7日年化收益2.42%	1万		

理财产品过往业绩、业绩比较基准不代表其未来表现，不等于理财产品实际收益，投资须谨慎