

speaker	content
A1	58信然能着然在小出多在而于啊 <a href="https://m.tb.cn/h.f5zHjfK?sm=ebd870">https://m.tb.cn/h.f5zHjfK?sm=ebd870</a> 十回力德训鞋女厚底2021秋冬季新款小众鞋子大头小脏橘加绒运动板鞋
A1	曹婷小姐姐～今天很开心认识你哟[爱心][爱心]你俩说话都让人觉得好舒服，是蔡蔡喜欢的样子。
C1	哈哈都是有缘人
C1	[图片]
A1	那必须滴，吸引力法则[偷笑][偷笑][偷笑]
C1	妈妈保单的现金价值。
C1	你看看
A1	你交了6年，每年9000多，也就是5万多了，要亏4万多。 那你权衡一下， 第一个，阿姨的身体状况 第二个，总保费相当于是18万+，还有11万左右的保费。 第三个，虽然保费很高，但是如果阿姨生了大病，至少还是有12万的，至少现在还比保费高一倍以上哈
A1	另外，你还是把保险的名称告诉我，我看看保险责任，看看有没有双倍赔付之类，还是真的只能赔到12万
A1	反正我其实不大建议退保的，还是挺可惜的，有点费钱[可怜]
C1	[图片]
C1	最下面那个
A1	还有，蔡蔡建议你把家里的保单到时候拍给我，我给你认真梳理一下，咱们交的钱也不算少，不要买重复了，也不让自己有缺口[爱心]
A1	好，我看看哈
C1	[OK]
A1	另外关于储蓄险，我把这个给你弄好了再给你梳理一遍哈，然后你推荐的朋友买的保险，蔡蔡也会给到实在的感谢滴[爱心]
C1	好的
C1	我问问她吧
A1	嗯嗯，不着急哈，咱们慢慢来，一个个弄好就是滴，先把一团乱麻搞清[偷笑][偷笑][偷笑]
C1	好的
C1	先弄我妈妈的百万医疗
A1	好，要的，你看看阿姨有没有体检过，住院过，如果有体检报告发给我看看。如果这些都木有，就很好办了。
C1	都木有啊
A1	我查到了阿姨的这个保单。 是一个有40种，分四组赔付三次的重疾险。 意思是把这40种重疾分成4组，然后第一次发生的是a/b/c/d，赔付12万，第二次就需要在剩余的三组里发生重疾就可以得到赔付。赔付为保额的130%，也就是15.6万，第三次发生剩余两组的重疾，可以再赔付一次，赔付为保额的150%，也就是18万。
C1	哦哦
A1	[图片]
C1	你的专业意见是不要退是吗？
A1	带多次赔付的，那中宏算做的比较早的哟。多次赔付，还是不错的。 比如癌症赔付了，然后比较高发的心脑血管在另外一组，相当于也是可以赔到的。
C1	好的
C1	那就不退吧
A1	我觉得别退了，毕竟也交了这么多钱了。
C1	交的钱无所谓
C1	主要是看后期保障如何？
A1	至少有个多次赔还是可以的。
C1	好
A1	留着吧

C1	[OK]
A1	因为它的两次重疾赔付，也只需要间隔一年，还ok的，16年的产品算责任先进了
C1	[OK]
A1	再给阿姨补一个百万医疗作为长期的医疗费用支持，微信，支付宝，你之前的保险顾问，我这里都可以买，都可。
C1	是不是百万医疗所有公司的产品都一样？
C1	有没有本质的区别？
A1	最大的两个点的差别。第一个是院外靶向癌症特药有没有覆盖到。因为这种药不需要住院，医院也只能开处方，需要在专业药方拿药。第二个，保证续保多少年，有6年//15年/20年，保证续保的意思就是无论产品有没有停售，这个保单都可以继续保我。
C1	价格方面呢？
A1	还有，就是后续理赔服务的持续性。这就是保险顾问，作为人的区别，专业度，持久性。
A1	价格差异不大
C1	都是一千左右是吧？
A1	对，都是1000~1200左右
C1	好的
C1	那就买那种特效药能赔付的那种吧。
A1	是的，一定要买这种。这个点是非常重要的。
C1	嗯嗯
C1	那就先找你开这一单吧
C1	需要提供些什么？
A1	你的身份证正反面，银行卡号，邮箱，手机号，职业，阿姨的手机号，身份证号和有效期
A1	[图片]
A1	看一下这张图，确定都没有哈
C1	没有啊
A1	好的
A1	还有家庭地址
A1	不着急哈，哈哈哈哈哈，还是先讲清楚保险责任比较好
A1	买的明明白白
C1	嗯嗯
A1	不着急投保哈，我给你讲清楚了你再买哈。你先忙，我也要去买花了[偷笑]
C1	好的
A1	曹婷小姐姐，非常不好意思，我今天推荐给您的增额终身寿，横琴的这款估计明后天会下架，因为今年的额度要卖光了。我们也是才接到通知，1月份上新产品，目前不知道新产品是咋样的，和你讲一下哈。到时候咱们看新产品，或者选择略低一丢丢的鼎诚也可哈。我到时候再和你分析储蓄险。
A1	我也是醉了
C1	好的
A1	不好意思哒[快哭了]
C1	没事的
A1	好滴～那咱们再慢慢挑，好好整明白[嘿哈][嘿哈][嘿哈]，我还会再把万能，养老年金，增额类再给你讲一遍滴
C1	好的
A1	要的，你有问题随时call我～
A1	婷婷小姐姐，之前说要把这种储蓄类保险再给你梳理一遍的，看你什么时候有时间，再给你讲解一遍[嘿哈][嘿哈]包括方案等等。要不要给你和晶晶小姐姐拉个群来讲，你有不清楚的还可以问她，你俩还能讨论，哈哈哈哈哈
C1	有新的产品吗？

	有的～横琴下架后，还有两款还不错的，有一款的利益几乎等同横琴，100万保费，到了第34年也只少了个6000+。 所以想把这几个类型再给你梳理一下，哈哈哈哈哈哈，我怕你又忘记了[嘿哈][旺柴]
A1	
C1	嗯嗯
C1	那你拉个群吧
C1	但是晚上基本没时间讨论
C1	要陪孩子。
A1	好，我要不要和晶晶小姐姐再说一下
A1	好，那就你有时间的时候再沟通
C1	不用，你明天拉群吧。
C1	白天OK
A1	你白天比较有空对吧
A1	好
C1	是的，宝宝放学后基本都要陪他。
A1	好，你真滴是高质量陪伴诶
A1	哈哈哈哈哈哈
A1	看到你的圈圈，感觉你也是好幸福啊，和你姐姐一样
A1	很甜
C1	哈哈看到的都是幸福。看不到的都是苦难[捂脸]
	哈哈哈哈哈哈哈哈哈，有苦有甜，人生才有意思不，茶苦还回甘，咖啡也是，哈哈哈哈
A1	哈哈哈哈哈
A1	反正感觉好多狗粮，哈哈哈哈哈哈
C1	比一般家庭还是幸福些咯
A1	哈哈哈哈哈哈，小凡凡
A1	多好啊～
A1	我也觉得我好幸福，哈哈哈哈哈哈去
C1	幸福都是自己给予的。
C1	你一看都是幸福的人。
	+10086，哈哈哈哈哈哈，那天我一看到你，我就很喜欢，我感觉我们性格应该蛮像，哈哈
A1	哈哈哈哈哈哈，都是乐呵呵，大大咧咧滴
C1	都是缘分
A1	[动画表情]
A1	你好好陪娃
C1	好的
A1	分享一篇我写给我未来儿子的文章给小姐姐，哈哈哈哈哈哈
C1	好的
C1	写的很棒
C1	很全面
C1	也很现实
C1	很有规划
C1	向你学习
A1	我现在是纸上谈兵，你们才是实践者
A1	哈哈哈哈哈哈
C1	至少你的方向和思维是很对的。
C1	没有传统思维的枷锁。
C1	很前卫
A1	咱们都是新一代的麻麻[嘿哈][爱心]
C1	妈妈是世界上最难的职业
A1	对，还有个女儿篇
A1	哈哈哈哈哈哈
A1	我妈说，我好多孩子

A1	哈哈哈哈哈
C1	儿女双全都是大家奢望的
A1	是滴，我随缘，反正生一次，就看几个，是男是女都可
C1	都是缘分，来了就是幸福。
A1	哈哈哈哈哈，是滴
C1	女儿篇也很棒。
C1	但我更喜欢儿子篇
C1	可能更符合我现在
A1	哈哈哈哈哈，那肯定，特别是你家有个帅男娃
C1	[呲牙][呲牙]
A1	婷婷小姐姐，我先拉个群哈，蔡蔡要中午以后才有时间聊起，要不就下午沟通或者中午沟通[愉快]
C1	好的
C1	亲，我闺蜜想让你做一份一年3万的养老储备的方案
A1	小姐姐，你闺蜜什么年龄，是29对吗？之前你说起的那个小姐姐吗
C1	是的
C1	比我小三岁
C1	她也是希望要那种可以灵活取用，不取就可以在里面复利增值的吗
C1	跟我一样的
A1	好的～我晚上做出来哈，我在外面看汉服，哈哈哈哈哈
A1	她不需要单独沟通吗？是不是直接和她沟通，她会更明白点儿。哈哈 你弄明白了撒[让我看看]
C1	你先做出来给他吧。不懂她在问
A1	好，3万，5年哈
A1	我可能比较晚回家哈，如果比较晚了，我就明儿上午发给你哈
A1	还在做汉服妆面[偷笑][偷笑][偷笑]
C1	不急
C1	有空你就搞
A1	好滴～
C1	我发给他了
A1	好滴，不明白的再问我～
C1	好的
C1	他想放到他女儿名下可以吗
C1	[图片]
C1	他女儿六岁
A1	可以，也可以以崽为被保险人，可以增值的时间长一些
C1	[动画表情]
A1	相当于是以我们自己，就是从29～我们的一辈子 孩子就是从6岁～她的一辈子
A1	请查收，女儿为被保险人
A1	然后有一点哈，爱心目前是中长期利益最高的一款，但是它会在12月底之前下架，且是不确定时，这是受互联网新规的影响，互联网保险的高价值的储蓄险和重疾险都会全面下架。 光大1月份还可以买到，整体利益低一点，可以根据自己的资金情况来看啥时候入手合适哈～
C1	[OK]
C1	光大的公司名称是什么？
C1	我朋友他想了解一下公司
A1	光大永明～我发介绍给你哈
A1	是一家国有保险公司
C1	[动画表情]
A1	[图片]
A1	70万总保费可以带养老社区的入住权。

A1	爱心这家公司就相对比较新，但是产品利益很绝
C1	好的
A1	[图片]
A1	这是爱心人寿的公司介绍，可以和小姐姐说，保险公司不管有没有破产，或者倒闭，我们客户的利益是不会受到损害的，我把保险法的依据的图也给你哈
C1	好的
A1	[图片]
A1	我看到你的截图里面，她有写到5万每年，我补进去了，放在一个表格里
C1	好的
C1	亲，我买了爱民宝的百万医疗是不是可以不买中宏的百万医疗咯？
A1	要买哈，婷婷小姐姐，百万医疗一定要买起，再把小额也补上，爱民保的报销门槛很高，限制条款很多，爱民保更加适合年纪大买不了，或者是现在身体有些部位出现了异常可以买一个做补充，百万医疗一定得买起哈
A1	中宏看看有没有癌症院外特药责任哈
A1	买起买起哈[加油][加油]一顿小炒黄牛肉哈，哈哈哈哈哈哈
C1	哦哦好的
C1	我问问
A1	如果你这几年的身体状况没发生变化，可以考虑看更好的百万医疗，如果这几年体检有异常，那么就不要动你的百万医疗，继续续保就好了。
C1	那还要去做体检看看[捂脸]
A1	不要！不要做体检
A1	[语音]
A1	在你打算加保，或者调整保险之前，不要去体检哈
C1	哦哦明白了
A1	[动画表情]
A1	还有，你有时间可以把你家保单发给我帮你看看哈，可以把家里成员的小额医疗都补上～平时用的最多的也是它，小几千万把块的医疗支出是比较高发滴，还有阿姨的百万医疗也配好，这样安心点哈～
C1	好的
A1	嗯嗯，有问题随时咨询我就是滴[让我看看]蔡蔡是siri型，不会打扰，问我时都在
C1	68，大上也到他过得生那是哈 <a href="https://m.tb.cn/h.f67AkOH?sm=8bd1f8">https://m.tb.cn/h.f67AkOH?sm=8bd1f8</a> Zuny手工动物造型家居大象猩猩长颈鹿男女生礼品礼物椅凳
C1	你可以看看
A1	好der，哈哈哈哈，我刚刚在淘宝上搜到啦，你们也是淘宝买滴吗
A1	嗯嗯，好，看咱们的缴费年限来滴，如果是交10年，大概是每年9万6，60岁开始每个月领1万/每年领12万，领终身。如果是交20年，每年交5万6，60岁开始每年领12万，领终身。
A1	养老年金可以选择领到80岁，然后再一笔领出10年养老金，也就是可以领到360万的样子；如果对自己的寿命比较乐观，也可以选择活多久领多久。
A1	所以咱们可以看自己的选择来哈，5年，10年，20年来做这个规划，都可
A1	是滴，因为每年要领12万，且保证得给20年，如果在80岁一笔领出，咱们是要领30个12万滴，360万。如果是活到90+，要领到400万+，所以要月领1万，大概总保费是一套房的钱—110万的样子
A1	懂哈～
A1	如果是20年，每年存2.8万就可以了
C1	哦哦每月可领5千对吧
A1	如果是10年，每年存4.8万即可
A1	对滴
A1	每个月5000
C1	嗯嗯明白了

A1	嗯嗯，然后它家如果存70万总保费，会赠送养老社区的长居权哈，婷婷小姐姐可以自己权衡一下，看是就刚好月领5000来做，还是做70万拿一个养老社区做未来老了不能自理可以护理的地方，做一个备选b方案。
A1	也就是年存3.5，20年， 每月领6500～ 你自己考虑就是滴～
C1	好的
C1	我想想
A1	嗯嗯，最重要的是未来也规划好了，现在也没有压力可以舒适的过小日子，不影响现在的生活就好[爱心]都是为了开心，不搞的自己有压力～
A1	婷婷小姐姐，你需不需要蔡蔡给你把你想要的从60岁开始领取的养老年金做成表格，方便你看～表格比较简单明了～
A1	好滴，没事儿， 知道你肯定是忙哈～
A1	[图片]
A1	养老年金的领取有两种方式： 领到79岁，再在80岁一笔领取10年养老金，结束 第二种，终身领取，活多久领多久
A1	[图片]
A1	增额终身寿，爱心和光大我都有放在里面，你参考。 爱心在这个月月底会转为线下产品，咱们在一月份也可以买到了，只是到时候蔡蔡会使用当地有分公司的同事的工号来帮小姐姐投保，这是我们公司的特色，可以让我们全国各地的委托人买保险更便捷，买到合适的保险，请不要担心，这在我们的系统里，依然是我自己名下负责的保单哈。
A1	我有表达的不明白的地方问蔡蔡哈[嘿哈][嘿哈][嘿哈]
A1	你说的是养老年金，你还在交费的时候人不在了对吧
A1	只要开始领取养老金了，就会保证领取20年的养老金，剩下没领完的钱会给到家人
A1	剩下没领的15年的钱会一笔给到家人
C1	明白了
A1	对滴，也就是缴费期身故，会给保费； 如果是领取前、缴费期后，会给现金价值（比保费多） 如果是领取后，就至少给20年的养老金。
A1	然后选择定期领取，还是终身领取就看咱们自己的选择了，我个人偏向于终身，我怕我活的很长，钱不够。哈哈哈哈哈 定期领取到80岁虽然可以拿一大笔钱，但是可以通过增额寿存钱的方式也可达到目的，源源不断的钱和手上的小金库可以兼得。
C1	明白了
A1	如果发现自己交不起对不对，咱们的保单里有现金价值，可以通过现金价值的领取或者现金价值保单贷款的方式来交下一年的保费。
C1	哦哦
A1	就像咱们的增额寿一样，养老年金也是有现金价值的
C1	好的
C1	我先把那个10万的买了吧
A1	好，可以哒～
A1	你是说现在买增额寿还是一月份买增额寿～没有问题哈
A1	对滴，增额寿里的钱是取多少都可以随我们自己的，只是如果我们想要拿到更多，就还是坚持长期主义，暂时不动它比较好。
C1	暂定周一你来我姐姐家。我们签合同。
C1	然后签合同前，看看我姐姐还有什么问题没有，再好好聊一下。
A1	好，可以没有问题，就是如果你刚好是打算20号投的话，那蔡蔡就不用等借外地同事的工号了，这样还更好。 只不过你19号是否有时间，因为爱心在互联网渠道是刚好在20号下架，这个投保通道会比较拥堵，提前一点点会好一些。 当然如果你没有时间，咱们还是按照你原定时间来[爱心]
C1	爱心是比光大多以一百多万是吧？
C1	保障还是一样的吧？
A1	对[破涕为笑][破涕为笑]一样的，也是公众号取钱就是滴！我肯定推荐买爱心，确实高不少啊
C1	好的。

C1	一样有保障就行
C1	就怕不可靠
A1	之前晶晶小姐姐买的就是这款，虽然后面退了[破涕为笑][破涕为笑]
A1	不会嘞，都是受保险法保护滴
C1	嗯嗯好
C1	那你周日来咯，就是19号。
A1	好，要的～
C1	[OK]
A1	咱们约上午还是下午～
C1	上午吧。
C1	下午要睡觉[捂脸]
C1	你十点来吧。
A1	好，要的～哈哈哈哈哈，这日子也是很悠闲啊
C1	就是太闲[憨笑]
A1	哈哈哈哈哈，你们公司不用你打理吗？晶晶小姐姐说你比她厉害好多，自己创业
A1	那还蛮好啊，有时间可以享受慢生活[嘿哈]
C1	[动画表情]
C1	主要是新房装修，事情也比较多
A1	哦哦哦，对，你和你姐姐都在搞装修了吧，又是一个小区～[哇]
C1	他的快开始了吧
C1	我的在收尾了
A1	真好，又可以住一起～你们有请设计师吗？还是都是自己布局的
C1	我们家请了一个比较牛逼的设计师。所有的设计的都是听设计师的。[捂脸]
C1	所有买的东西也是设计师定的。我只负责付款[憨笑]
A1	这个好好，又会好看，也很省心
C1	我们是上下两层，带私人花园，我的审美是搞不定的[捂脸]
A1	很好，有个幸福的家真的超棒的，我现在也是觉得自己好幸福，哈哈哈哈哈，所以可能才能遇到幸福的你们～
C1	[动画表情]
A1	[图片]
A1	婷婷小姐姐，你有这几个银行的卡吗[嘿哈][嘿哈]尽量用大行比较好
A1	婷婷小姐姐，你可以提前准备好： 你的银行卡（需要正反面拍照） 你的身份证正反面照片 宝宝的户口本照片 或者你带到你姐姐家里来，投保时需要拍照上传哈～
C1	好的
C1	你明天九点来好吧？
C1	我明天有几个事情要出去。
C1	你早点来吧这个事情定了。
A1	好
C1	麻烦你早起咯
A1	没事儿嘞
C1	我朋友明天乔迁之喜要去吃中饭。还要去新房收收全屋定制的货。上午有点赶。
A1	哦哦哦，好嘞，你可以早起撒
A1	哈哈哈哈哈
C1	我今天睡我姐姐家
A1	哈哈哈哈哈
A1	太可爱了
A1	好滴
A1	婷婷小姐姐，我到早啦[破涕为笑][嘿哈]我50上来ok吗？
C1	没事你上来吧
C1	我们都起来了

A1	哈喽，小仙女们，昨天和婷婷小姐姐说啦，今天把储蓄险的几个形态再梳理一下，也邀请了晶晶小姐姐，你俩还能一起讨论哈～
A1	[动画表情]
C2	[强][强]
C2	在做饭，晚点聊哈[憨笑]
A1	好嘞，不着急哈，我也还在公司[偷笑]下午聊也可哈
A1	你在做饭啊！！！！！！
A1	牛皮晶
A1	我来啦，你们有空？要改约时间吗？哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈
A1	[动画表情]
A1	[动画表情]
C1	@蔡冰瀚 子溪老师上课去了
A1	哈哈哈哈哈哈，你也快要去接崽了吧，要不我约你俩明天上午十点半？或者下午两点可以？
A1	今天我刚刚也被耽误了一会[破涕为笑]
A1	[动画表情]
C1	[捂脸][捂脸]
C1	是要接儿子了
A1	哈哈哈哈，好滴～那明天再聊咯
A1	[动画表情]
A1	[动画表情]
A1	你俩现在得空咩，两位小仙女[让我看看]
C1	你发群里咯
A1	哈哈哈哈哈哈，好～ 看不明白再回看或者问我哈
C1	好
A1	首先哈，咱们的储蓄型保险有三个类别哈 第一种，是附加万能账户的年金险，有一个保底利率，有一个根据实际经营情况给的现在的利率，比如中宏的保底利率是2，比如华夏的年金保底是3，平安的保底是1.75。现在的浮动收益是4.9，根据整体的经济形势来走的。
A1	[图片]
C1	明白
A1	[图片]
A1	好滴
A1	这个4.9的时间应该不会很长，可以从我们的存款利率和银行理财，比如国债，大额存单的走势可以看出。
A1	[图片]
A1	这是国债从2019到2021的变化，5年期的4.27到今年的3.57。
A1	国债，银行定存和我们的储蓄保险是风险级别最低的金融产品，接近无风险。
A1	所以，如果我们这笔钱存进去是想要十几年二十年后再打算动用，建议就不买这种，这种适合短期会用到。
A1	还有一个点，带万能的账户有两种，一种是年金账户，领取是有限制的，比如中宏，还有我们以前带万能的产品大多数是年金账户，它会限制我们每年领取的钱不能超过保费的20%
A1	[图片]
A1	这是中宏的条款
A1	[图片]
A1	这是华夏的万能账户的条款，领取无限制，它的万能账户是属于寿险账户。
A1	第二种，就是我之前讲到的养老年金，也就是我们现在存钱，到了60岁开始每年领工资，或者每个月领工资，只要喘气，就可以领钱
A1	[图片]



A1	我也做过类似表格，它的好处是每年每个月可以领固定的钱，我们不用担心活的太长，钱不够用，它更适合养老，也是专属养老，它无法给我们一大笔钱。
A1	就是每个月每年源源不断，从签合同开始，我就知道我60岁开始每个月可以拿到好多钱。
C1	明白
A1	它适合只用来养老，不干别的
A1	好滴
C1	嗯嗯
A1	第三种，就是我比较推荐的，增额终身寿，它的好处是灵活，产品也很简单，我们只要看现金价值那一栏，哪一年有多少钱，清清楚楚，完全确定，没有一点虚假和预估，复利可以无限接近3.5，单利会随时间长大，因为本金在长大
A1	它有点像存期是终身的余额宝，终身锁定利率后，不用担心未来利率下行，钱反正会自动慢慢长大，想取钱，啥时候取，随我们自己
C1	嗯嗯
A1	它比较灵活，特别是我们还这么年轻，其实还说不准这笔钱是怎么花，有可能给崽，给自己，也可能有什么事需要急用
C1	嗯嗯
A1	它更适合我们现阶段的需求
A1	所以如果我们还没确定好这笔钱的用途，它就是比较合适的，我们灵活去支配它，不用就放在里面长大，用就可以取一部分钱
C1	嗯嗯
A1	我有做方案给到你哈，我发在群里，按照60万总保费～放了三家保司的产品，我先发上来，我再给你讲解
A1	我用你崽崽做的被保险人，这样这个账户可以增值的时间会更长
A1	但是，增额寿险是属于投保人的资产，也就是未来你还是拥有这笔钱的绝对掌控权哈
A1	但是未来如果想给崽，可以取钱给他，或者到了你真不需要，你也可以变更投保人为他
A1	我做了三家保司的产品， 爱心，鼎诚，光大 光大是利益最低的，它的好处是品牌不错，70万保费可以附带养老社区。 鼎诚和爱心都属于互联网保险公司，互联网保险的产品重疾性价比比高，储蓄险的利益很高。鼎诚和爱心利益相当。
A1	但是现在有一个问题，银保监出了互联网新规，会把这些高价值的储蓄险产品以及高性价比的重疾险全部下架，在12月底之前，也就是我们要买到鼎诚和爱心，只能提前去购买，光大不受影响（因为是属于线下有分支机构的公司）
A1	为什么会有这个互联网新规，我说一下原因哈。目的是为了保险行业良性持久发展。原因有两个重要的点， 第一个是这些高现价的储蓄险包括高性价比的重疾险，利益太高，银保监担心这些公司的经营风险，因为保险要100%兑付的，现在下架，提高这些互联网保险公司的经营门槛，也是为了降低后续银保监要接盘，或者出手救助的风险。第二，传统大保司铺了很多分支机构，经营成本很高，而这样的互联网保险公司不需要开多少机构就可以全国开卖，还是这么好的产品，动了传统公司的蛋糕，也让她们不服，银保监要去维持她们的平衡。
A1	这个信息量有点儿大哈，不明白的话，就问我哈。
A1	所以未来的趋势是线下产品会比现在便宜点，线上的这些公司有一部分会达到线下销售的门槛，但产品会比现在贵一点利益低一点，未来这种线上可以直接买的产品更多就是短期险种了。 所以现在这一波线上仅存的储蓄险产品算是我们的买了不亏，未来看不再有的。 就如同，2019年4.025的年金险，产品非常好，但一去不复返。
A1	[可怜][可怜]没有晕掉吧[可怜][可怜][可怜]
A1	我都觉得我讲的有点多[苦涩][破涕为笑]
C1	嗯嗯明白
A1	真的啊，我的妈呀，你也太厉害了吧
A1	是真的很多小姐姐一下子是整不明白的

A1	关于互联网新规，产品大量下降，这也是突然来的，那天的横琴就是突然被通知。鼎诚湖南投保是这个月5号截止，爱心我还不清楚时间。就如同一月份的重疾新定义时，各家老重疾全部下架，都没有通知的，哗哗哗
A1	监管就是要让线上线下更融合，不让这些互联网公司卖这样高价值的产品来占领市场，担心未来卖的太多，自己要背负更多。就像90年代复利8的产品，现在是亏损兑付中。所以未来就是没现在这样好，但比这种传统大保司的又好一些，中庸之道吧，算是。
C1	明白
C1	我的钱也需要一月份到哦
A1	好，那咱们到时候就投光大吧，你可以看最后一列哈～它家算是大保司里很好的产品了哈。如果钱能在12月份到，应该还能赶上爱心。
A1	也有很多人愿意选择光大，因为它品牌不错，国有保险公司，有些客户是喜欢这样的，另外养老社区也是选择的一点。利益也算不错的。但有些更看重收益的，就会选择相对小一点的保司，如之前的横琴，现在的鼎诚和爱心。都没毛病哈，咱们从实际出发，买合适自己的就好了。
C1	先让子溪老师了解一下啊
C1	[OK]
A1	好，子溪老师之前我给她做过爱心和横琴的，哈哈哈哈哈。4万，15年存，也是60万保费
A1	好滴，反正不明白的问我就是滴哈
A1	子溪老师这又是上课去了吗？不见踪影，哈哈哈哈哈
C1	子溪老师不知道去哪里了
C1	[捂脸]
A1	哈哈哈哈哈，忙碌的子溪老师，哈哈哈哈哈
C1	[动画表情]
C2	@蔡冰瀚 月复利还是年复利呀？
A1	年复利哟，无限逼近3.5。本金在不断长大，所以年单利是不断上升的，拉到一辈子，最高可达30+利率
A1	你是不是经常听到代理人朋友会说日计息月复利
A1	我们的年复利是指年度算下来是接近3.5复利。而计息是日计息的，因为每天现金价值都是在变化的。储蓄险都是这样计算的
A1	我们体现在合同里的现金价值是年度的数字，而公众号里看到的是每天即时的现金价值。
A1	比如我们看到的平安，国寿等公司出来的储蓄险，带万能账户的，都会提到日计息月复利这个概念，然后又会说到保底利率和结算利率，其实不管说如何滚存，它最终年度复利的保底就是它合同里的1.75，2，2.5等（各家不同）
A1	看的还是账户价值里实实在在有多少钱。我们看最终的年化是多少可以判断出高下哈
C2	[动画表情]
A1	小仙女们，爱心的增额寿会在12月20日停售哈，今天出的通知。蔡蔡如果资金在这个之前可以回来，建议买上它更好哈，利益还是高不少，但如果钱不得不到1月，咱们就到时候选光大吧～
A1	[图片]
C1	赶不上啊[憨笑]
A1	好滴，咱们按照自己的节奏来就是滴～～
C1	好的