

面向中产阶层 真正对接实物 即将开园入住

合众人寿首推实物养老保险

每月1500元,连续缴纳保费,就可以保证70岁入住“居住在家中,生活在社区,服务于机构”的CCRC持续健康退休社区。

日前,国内第一款保险产品对接养老社区的实物养老保障计划由合众人寿率先推出。

与市场上目前产品不同的是,合众人寿实物养老保障计划真正实现了保单与实物的对接,客户只要购买保险,就可以保证养老社区的入住,而不用考虑未来租金的上涨,且面向广大的中产阶层,床位充足,价格不贵。

□财金记者 程立龙

### 真正挂钩实物社区

自2009年保监会批准第一个养老社区投资试点以来,关于传统养老保险产品与养老社区如何对接的讨论一直不断。

此次,合众人寿实物养老保障计划最大的突破就是锁定客户在未来养老社区租金方面的投入,客户只要购买保险,就可以保证养老社区的入住,不论未来租金水平怎样,都不用再增添租金。客户用现在的钱锁定未来入住养老社

区的租金成本,保险资金投资收益好坏的风险和通胀高低的风险均由保险公司承担。

### 首家开园入住

除了合众人寿,其他保险公司养老社区也都已经开工建设,但是具体选址、进度情况等各有不同。

据了解,由合众人寿旗下合众健康产业(武汉)投资有限公司在武汉投资建设的优年生活养老社区将是第一家开园入住的由保险公司投资的养老社区。

合众优年生活养老社区坐落在武汉蔡甸,借鉴CCRC社区的模式,融居家、社区和机构三种养老方式于一体,提供了各种生活配套措施以及各种功能会所,具备了现代社区的所有功能。社区包括定位于55岁到70岁的活跃老人社区和70岁以上的持续退休社区,提供了包括独立生活、协助照料(含失忆照料护理)和专业护士护理(含功能康复护理)等系统化的专业照料服务。志在让老人们享受到“居住在家中、生活在社区、服务于机构”的退休生活。

除了武汉以外,合众人寿在沈阳、南宁、合肥的养老社区也已经开始建设,目前,合众人寿计划在济南市长清区规划建设健康社区项目,总投资60亿,建成后可提供3万张养老床位,未来几年将完成全国化的战略布局。

### 面向中产阶层

合众人寿养老社区选择

主打中产阶级客户。选址养老压力较大、收入中等的二线城市,床位数量多,每个项目可容纳上万人。按照计划,待合众养老社区完成全国化的战略布局,可安置46万老人的养老,保证了充足的床位资源。

客户可以选择现在缴费直接入住,也可以通过购买保险产品选择未来入住。

如果选择直接缴费入住,以入住活跃老人区为例,按照目前的市场价格,除了入门费外,每月只需要1350元就可以租到二室一厅、服务费每套每月只需700元。

如果选择购买保险产品,据了解,合众人寿此次推出的实物养老保障计划共有3款产品,分别是合众乐享优年生活实物养老保障计划(A)、合众颐享优年生活实物养老保障计划(A)和合众尊享优年生活实物养老保障计划(A)。以35——40岁的客户为例,如果选择十年缴费,每年的投入只需三万到五万元。

杠杆设计博收益

嘉实双币分级撬动新兴债市收益

近年来,分级基金发展迅猛,其中进取份额凭借“以小博大”的杠杆属性,受到了许多较高风险承受能力投资者的喜爱。但目前杠杆投资主要集中在中国股市和债市,而全球投资新焦点的海外新兴市场债券却“尚未开发”。对此,嘉实新兴市场双币分级债券基金B级份额将填补这一市场空白。

作为全市场首只双币分级债券型基金和全市场首只美元

约定收益基金,嘉实新兴市场双币分级债券基金在运作期内分为两级份额。其中A级份额为美元份额,6个月开放一次,以获得约定收益为目标;B级份额为人民币份额,封闭两年,利用支付A级份额本金和约定收益后的剩余资产为风险承受能力较高的投资者提供杠杆,投资海外新兴市场债券。

与全不同的是,嘉实新兴市场B还可以利用国内外利率环境

的差异,为进取份额投资者提供“融资成本低一点”的优势。嘉实新兴市场A份额的首期约定年收益率将为2.6%,这个收益率虽然低于国内分级基金优先份额的收益率水平,但远高于美元一年期定存利率,能够满足美元份额投资者“看得见”收益的稳健投资需求。相比之下,通过收益需求相对较低的美元来募集A级份额,能为嘉实新兴市场B(人民币份额)的投资者节约融资成本,提

高上升空间带来更多的可能性。

从投资标的上来看,嘉实新兴市场双币分级债券基金所关注的亚洲美元债券市场,正成为全球新兴市场中的亮丽明珠。目前亚洲美元债券收益率处于2009年以来仅次于全球金融海啸和欧债危机的高位,平均市场收益率接近6%,一些2-3年期的高收益债券的收益率达到7%-10%,是近年来最好的投资时点之一。

英大财险应用3G技术实现快速赔付

2013年7月8日,英大财险山东分公司3G移动查勘系统正式上线。

3G移动查勘系统的运用打破了传统的理赔服务模式。该系统是查勘人员到达现场后在3G移动终端在线作业,后台核损人员通过远程图像对查勘人员进

行全程指导,即可在10分钟内完成现场查勘、定损、支付等流程,能够更加快速、准确地完成金额在5000元以内的案件。截至9月25日,英大财险3G移动查勘系统处理案件8550笔,结案周期缩短2.5天。该系统不仅对防范内、外道德风险起到由被动转为主动

的方式进行全程监控并且依托3G的技术优势,加强与4S店、定损中心的合作,有效提高了理赔效率和服务质量。

与此同时,英大财险注重客户体验。为客户手机终端安装自助查勘系统,小额简易案件让客户无需等待,自助上传现场照片

并指导处理,满足客户自助索赔的需求。

3G移动查勘系统的运用,提升了车险案件的理赔时效,使理赔服务更加透明,树立了车险3G应用的新标准,增添了客户理赔新体验,为客户最大限度地提供最贴心便捷的服务。

中消协发布理财提示:

三成受访者称曾被银行销售误导



很多人喜欢在银行购买理财产品,10月22日,中消协发布提示称,银行理财产品存在销售误导、夸大收益、出现巨额亏损、信息不透明等“顽疾”,多达29家银行在官网未公布理财产品投资运作情况,汇丰、恒生、韩亚、星展、大华等9家银行在官网更找不到任何理财产品的到期信息。

银行理财产品被指只谈高收益不讲风险

中消协此次是通过银率网“我评银行”平台对60家银行网

站进行的调查了解,结果发现,消费者往往难以得知实际收益率,有的到期不通知就被自动续买新一期理财产品,资金划转周期太长导致资金占用。

同时,多数银行销售人员避

重就轻,只谈高收益不讲风险,宣称“能保本,收益高”,消费者看不懂晦涩难懂的说明书,加上对银行的信任,就稀里糊涂地买了,结果遭遇巨额亏损。有网友就称,“一银行理财让他一年25万元损失近12万元”。

调查显示,超过三成的消费者都经历过银行的误导行为,银行销售理财产品过程中未进行任何风险提示;而在银行代销的产品中,把保险(放心保)当银行理财产品误导销售的比例占39.42%。

### 银行理财信息披露不全

据中消协介绍,目前银行理财产品的信息披露渠道、披露详细程度、时效性都没有统一标准,全由银行自行决定,因此各银行之间在理财产品信息披露上存在较大差异。

被银率网调查的60家银行中,理财产品说明书的披露、运作公告、到期公告等各个环节都存在信息不全面、不稳定、滞后性,包括汇丰、恒丰、广州银行、北京农商银行等在内的多达29家银行在官网未公布理财产品投资运作,既有知名外资银行,也有股份制银行。

同时,9家银行在官网查找不到任何理财产品的到期信息,而即使公布的银行也很滞后,有的一个月集中公布一次,有的仅公布未达预期收益率的信息。中消协提示消费者,不仅要了解清楚理财产品的投资期限、预期收益率、起购金额等基本信息,还要重点关注收益类型、风险等级、运作模式、存在的风险,不要被理财经理的高收益“忽悠”,选择与自己风险承受能力所匹配的产品。

(廖爱玲)

### 财经播报

#### 汇添富沪深300安中动态策略指基发行

汇添富沪深300安中动态策略指数型基金10月18日起正式发行。该基金具有三大突出优势:首先,标的指数中70%的部分是沪深300指数10个行业的等权配置,组合更加优化;其次,剩余30%的部分根据安中投资动态调整模型进行调整,对将来有潜在表现的两三个行业进行主动管理,有望为投资者获取行业轮动的超额收益;再次,该产品是一次强强联手合作,汇添富基金具有丰富的指数产品管理经验,安中投资的投资团队在指数投资方面拥有丰富经验。

#### 前三季股债“阴晴不定” 博时三基金位居第一阵营

上证综指前三季度累计下跌超4%,在反复震荡的投资市场环境,风险控制优秀的基金更容易脱颖而出。其中博时基金旗下三只产品凭借稳健投资风格,业绩稳居第一阵营。据银河数据统计,截至9月30日,博时旗下博时回报、博时平衡混合和博时信用债纯债三只基金产品今年以来在同类基金中业绩排名前列。

干洗店里的

真实穿越故事

一觉醒来,你是谁?

2013年10月22日,一觉醒来,身为科员的小周成了一家干洗店的店长。这出真人版的穿越剧目前仍在朵拉国际洗衣连锁热闹上演。针对此事,笔者采访了小周。

**笔者:**您当时是怎样做到一夜之间化身店长的呢?

**小周:**这要从朵拉洗业的“三天店长体验计划”说起。有投资意向,报名申请就可以获得三天“带薪店长”的机会,深入了解干洗店真实的运营情况,朵拉的这种方式非常新颖,一下子就吸引了我。我觉得这是最直观可靠的考察方式。

**笔者:**您是怎么对干洗行业感兴趣的呢?

**小周:**创业应该是很多人的梦想,我之前就在关注创业信息,曾经考察过餐饮、服装等多个项目,后来发现干洗店加盟市场空间大、客源稳定,而且不存在货物积压的问题,是一项风险低、利润大的绝佳投资项目。但任何一个行业内部都有优劣之分,我的经验是一看品牌,二看实力,品牌要大,实力要强。

朵拉国内发展13年,立足山东,辐射全国,600多家加盟店的成功案例值得信赖。尤其这一次朵拉独创的“三天店长体验计划”,给投资者一个可以深入到实体店亲身见证的机会,更加体现了朵拉的实力、自信和真诚!

**笔者:**请问这三天体验您有什么收获?

**小周:**眼见为实嘛,我之前确实没想到干洗店的盈利情况会这样好!顾客源源不断,衣物堆成小山,尤其是看到很多朵拉客户办卡充值,这个行业的资金回笼还是很快的。而且干洗成本低,每一项业务都是高回报,一张张订单摆在那里像金叶子一样。看到大家每个人都忙忙碌碌的,我在店里都忍不住要参与进来,好像这已经是我自己的店了。我一定要开一家这样的店!

**笔者:**说得真好!相信您在朵拉的支持下一定能够早日走向财富之路,获得成功!

体验咨询热线:0531—86117788、4000—786—887

网址:www.sdduola.com