

“金融谷”论坛概念受关注

将打造成山东省第一财经论坛品牌



本报讯(记者 周爱宝 胡景波) 12月21日,山东省互联网金融高峰论坛暨金融谷论坛隆重开幕,其中,本报与合作单位共同打造的“金融谷”论坛概念受到关注。中国投资有限公司副总经

理谢平、国泰君安董事长万建华、山东省金融工作办公室主任李永健、山东大众报业集团社长梁国典、通联支付执行总裁兰奇为金融谷财经论坛开坛。

党的十八届三中全会决定中要求完善金融体系,发展普惠金融。而此前,山东省政府就出台了《关于加快全省金融改革发展的若干意见》,明确了山东金融改革的路线图,其中突出了金融对实体经济发展

及结构调整和转型升级的支持作用。为了更好地服务山东省各政府部门和金融机构,更好地传播金融改革进程,努力学习国际先进的金融经验,本报与合作单位探索搭建一个国内知名经济专家学者交流的平台。在此背景下,省金融办、大众报业集团主办,由本报及合作单位承办的高峰论坛上,宣布了“金融谷”财经论坛的诞生。活动当天,500多名来自

全省各地的金融从业者共同见证了“金融谷”论坛品牌的诞生。

谷,善下水,水善利万物而不争。金融谷的意义就是汇集各方智慧,为山东省金融和经济发展献计献策。展望2014年,本报将继续与合作单位不定期举办“金融谷”财经论坛,以营造山东金融行业发展的良好环境为主要目的,旨在打造山东金融、经济宣传第一阵地,把金融谷论坛

打造为业内知名,有较大影响力和忠实受众群的传播平台。金融谷论坛及相关的大型金融文化宣传活动,将积极宣传金融改革相关进程、报道先进地区的经验、促进行业精英的交流,提升济南金融区域中心、青岛财富管理、淄博股权交易中心的品牌影响力。另外《金融谷》论坛组委会将积极与各地市合作,开展各类提升各地市经济品牌形象和高层交流的活动。

新版《人身险伤残评定标准》下月实施

意外险或将“水涨船高”

自2014年1月1日起,山东省将正式实施新版《人身险伤残评定标准》(以下简称新标准),该新标准适用于所有的意外险产品或包括意外责任的保险产品中的伤残保障。已沿用14年之久的《人身保险残疾程度与保险金给付比例表》将被废止。相比现行的旧标准,新标准保障范围扩容。有业内专家表示,新标准大大增加了赔付的范围,意外险将来或“水涨船高”。

“保护伞”进一步撑大

日前,中国保险行业协会联合中国法医学会共同发布新版《人身保险伤残评定标准》(以下简称《新标准》),并规定将于明年1月1日起正式使用,已沿用14年之久的《人身保险残疾程度与保险金给付比

例表》将被废止。

据了解,《人身保险残疾程度与保险金给付比例表》是由央行在1998年制定,保监会在1999年下发通知继续使用这一赔付标准并沿用至今。与之前的《人身保险残疾程度与保险金给付比例表》相比,《新标准》中伤残等级划分更细、更全,从原先的7级扩展到10

级,伤残条目也由之前34项增至281项,由意外造成的神经系统伤残、器官摘除等也被纳入了保障范围之内。

新标准改变了原标准以肢体残疾、关节功能丧失为主的情况,增加了神经系统和烧伤残疾方面的保障,扩大了胸腹部器损伤、智力障碍等残疾范围,覆盖了包括神经系统、眼耳、发声和言语、呼吸系统、消化系统、泌尿和生殖系统、运动、皮肤等结构和功能等8大门类。

保费或有一定上涨

在采访中,多名业内人士表示,意外险保费上涨的可能性比较大。一位业内资深人士

告诉记者,从目前保险方面给出的报价来看,新的伤残标准定价下的意外险价格应该更高,因此,新版意外险涨价的可能性比较大。但是综合市场未来反应和情况,各家保险公司涨价的幅度不会太大。

有业内人士透露,一万元保险金额的意外险明年保费或上涨10元左右,他表示“虽然多花了一点小钱,但是明显保障多了不少,性价比还是很高的。”

采访中也有部分保险公司表示,为了维护客户利益,公司可能会从内部管理等方面控制压缩成本,尽力让新产品费率与原产品保持一致。

(财金记者 季静静 通讯员 尹涛)

理财

理财产品收益率有望保持高位

年末的银行理财产品百花齐放,收益率也节节攀升,业内人士认为随着年底银行考核时点结束,银行揽储压力释放,银行理财产品收益率回落但降幅不大,仍有望保持高位。同时,随着利率市场化进程的发展,银行理财产品将逐步摆脱“揽储工具”的帽子,转向真正的代理理财工具。

很多投资者关心,近期出现的高收益理财产品行情究竟能延续多久?银率网分析师殷燕敏预计,银行理财产品预期收益率可能会有所回落,但回落幅度可能不大,春节前,银行理财产品的平均预期收益率有望继续保持高位。

业内人士分析认为,2013年银监会下发“8号文”,针对银行理财产品的非标资产做了明确的界定,并对投资比例做了明确限制。此外,银行理财产品的登记系统正式上线,该系统从产品信息到理财产品的投资信息都有了严格的登记制度,为业内诟病已久的银行理财产品信息不透明、产品交易端暗藏猫腻等现象,将在未来有所改善。而且,目前很多银行也已经积极调整旗下理财产品线,增加开放式理财产品的数量以及类型,这将是未来银行理财产品的主力。(新华社)

选货币基金 别只看7日年化收益率

近日货币基金热度不断升温,业内人士建议选基勿完全参照7日年化收益率。

专家解释称,7日年化收益率飙高只能证明近期基金经理在卖出债券兑现浮盈,简单来说,兑现浮盈后的7日年化高收益率不可持续,就跟股票基金分红一样,分红完了净值会掉下来。“7日年化收益率可以作为该基金年化收益率水平的一个参考值,但如果跟着7日年化高收益率做投资,往往会出现‘看到的收益和拿到的收益’落差很大的情况。”专家表示。

对于投资者来说,意味着真正已实现收益的指标是“万份基金单位收益”。通常货币基金每天都会公布每万份基金份额日收益,也就是上一日每万份基金单位的绝对收益,每万份日收益说明了1万元在上一日赚了多少钱。

此外,研究人员建议,选择货币基金时,可遵循“大而美”的标准,也就是规模越大越好。(本综)

农信社德州办事处力促资金清算实现新跨越

山东省联社德州办事处资金中心多措并举稳步提升资金清算工作质量。一是狠抓日常管理考核,实现了全市农村信用社资金清算系统安全稳定运营;二是扎实开展风险排查活动,风险管控水平进一步提高;三是建立检查辅导常态化机制,实现检查辅导网点全覆盖,确保制度落实到位。(方明彦)

沿袭优化经典产品

太平人寿“稳赢二号”元旦上市

近日,太平人寿保险有限公司宣布,一款新的保险理财产品“太平稳赢二号两全保险(分红型)”将于2014年元旦开始在全国上市。作为曾经市场反响热烈、销售火爆的“稳赢一号”产品的延续,“稳赢二号”除完整保留了“高返还额度、高现金价值、高贷款比例、终身领取、自由转换”等备受好评的产品特点外,更突破性地为客户60周岁时额外给予一笔高额祝寿金,让该产品的收益性进一步扩展。

市场决定需求

“三高”特点完整保留

据《2013中国私人财富报告》的调研显示,随着资本全球

化时代的到来,中国高净值人群中长期理财规划意识增强,对财富保障和传承的需求日益突出,多元化配置需求日益显著,通过分散投资和追求稳健收益的方式来规避市场波动带来的风险,已成为越来越多投资者的共识。“稳赢一号”的热销,正是源于该产品深入契合了客户对资产安全性、收益性、灵活性等多方面需求,是太平人寿扣准市场脉搏,探索市场需求、挖掘市场潜力的直接结果。

“稳赢二号”延续了“稳赢一号”的“高返还额度、高现金价值、高贷款比例”等“三高”产品特性,以及“终身领取、自由转换”等多种功能,具体包括:自第三个保单周年日起,客户每年可

领取不断递增的生存保险金,直至终身;高现金价值;以及最高可达现金价值净额95%的贷款比例,让客户实现资金的灵活周转;生存金、祝寿金可作为保费转入“太平金账户终身寿险(万能型)”账户,享受财富的二次增值,且无需任何其他费用;受益人可将身故保险金及终了红利全部或部分转换为年金,分次领取,为自身养老储备一份长期可领的资金。从“稳赢一号”的热销不难看出,这些产品特点,都是深度契合市场需求的。

收益进一步扩展

60周岁额外返还“祝寿金”

相比“稳赢一号”而言,“稳

赢二号”最大的亮点无疑是突破性地增添了一笔高额祝寿金。最早至客户60周岁时,公司将额外返还一笔100%保额(基本保险金额和累积红利保险金额之和)的生存金给客户,可以作为养老、医疗、旅游等资金需求的有效补充,对老年生活而言,可谓一笔丰厚的养老资助。对于这笔保险金,客户可以在年满60周岁时即时领取,也可以选择将其继续留存在太平人寿,进行累积生息,或转入万能账户。

据悉,该产品缴费方式包含趸缴、3年期、5年期、10年期等数种,其中,10年期缴费的起售额度相比“稳赢一号”大大降低,适宜人群进一步拓宽。

泰康人寿首推“电话私人医生”服务

惠民工程解决“问诊难”

近日,泰康人寿再次重磅出击,在业内率先推出“电话私人医生”服务,提供24小时免费医生咨询电话服务,包括常见急症处理建议、症状、体征答疑、体检报告解读等7种医疗咨询服务。

半夜孩子发烧谁最揪心?身体不适又不想去医院排队如何是好?如果有自己的“私人医生”可以随时随地咨询就好了。

泰康人寿自成立以来就高度重视客户服务工作,推出了一系列市场领先的服务举措,从百分百电话回访到生日祝福,再到3G理赔、快速现场理赔、康乃馨服务、健保通、直付式理赔、零等待、重疾绿通等等,服务无止境。

近日,泰康人寿再次重磅出击,在业内率先推出“电话私人

医生”服务,提供24小时免费医生咨询电话服务,包括常见急症处理建议、症状、体征答疑、体检报告解读等7种医疗咨询服务。

据悉,此次泰康人寿推出的“电话私人医生”服务,可以为开通此服务的客户提供专业的医疗咨询服务。服务不限年龄,不限时间和地点,7天*24小时,只需拨打4009105522咨询专线,足不出户便能立刻得到专业医生的医疗指导与服务:如果小孩发烧、腹泻吐痛等,半夜也可以随时咨询;如果家人体质下降,慢

病易感,可以得到专业的日常保健指导;如果拿到体检报告看不懂,可以得到专业解读。“电话私人医生”服务将成为我们生活中的好帮手,家人的好助手,随时随地贴心的服务保障了我们生活的品质。

业内人士认为,随着医疗技术的发展,治愈大病难病已不是梦想,掌握优质医疗资源、有充足财务支持才是根本。在基本医疗制度完善的基础上,充分发挥社会力量推进个性化的健康服务,在这一点上保险公司将大有作为。

据泰康人寿相关负责人介绍,在通过常规的保险产品为客户分担医疗费用负担的同时,泰康人寿携手众多优质医疗资源,为客户提供无形的高品质健康保障。目前,泰康人寿已经实现

了小病有“电话私人医生”——早预防;大病有“重疾就医绿色通道”——好治疗;重疾有“提前给付”——不差钱,三位一体的健康服务管理体系极大地改善了客户对保险的体验。

保险能给予人一生的安排与呵护,能满足人生不同阶段、不同层次的需求。童年的纯真、少年的狂野、中年的潇洒、老年的神闲,这是一幅最完整的生命构图,也是泰康人寿所倡导的最完美的生活方式。从2002年“一张保单保全家”,到“买车、买房、买保险”新生活三大件,再到“从摇篮到天堂”,泰康人寿致力于全产业链的寿险服务,不断提升服务水平,增强客户的幸福指数,用最贴心的服务回馈客户,用最周到的服务关怀客户。(财金记者 王小平)