

分红险并非只赚不赔

专家提醒保险还需保障为主

随着市民不断增强的保险意识,现在购买分红险作为理财产品的人越来越多,甚至很多人直接将保险产品归结为一种理财产品,认为只赚不赔。然而现在不少保险却喜欢“装扮”一番,它的理财功能成为销售人员宣传的重点,也越来越成为老百姓关注的热点。但是过分重视保险的理财功能,而忽略其基本的保障作用也会误入保险消费的误区。

财金热线

主持人:韩微
电话:15206321062
QQ:2921458251
邮箱:hanwei91123@163.com

保监会新规: 不同保险公司可并购

两家或两家以上的保险公司将可合并成为一家保险公司。日前,保监会网站正式公布《保险公司收购合并管理办法》(以下简称“《办法》”),允许两家或者两家以上的保险公司并购,进一步鼓励境内外各类优质资本特别是民间资本投资保险业,保监会相关负责人表示,此举标志着健全保险市场准入退出机制工作取得了阶段性成果。据悉,该办法将于今年6月1日起正式施行。

《办法》将收购界定为“收购人一次或累计取得保险公司三分之一以上(不含三分之一)股权,且成为该保险公司第一大股东;或者收购人一次或累计取得保险公司股权虽不足三分之一,但成为该保险公司第一大股东,且对保险公司实现控制的行为”。据悉,《办法》主要规范境内保险公司的并购行为,不包括保险公司对非保险公司的股权投资,也不包括保险公司对境外保险机构的股权投资,但《办法》同时适用于中资保险公司和外资保险公司。

财政部将发400亿储蓄国债 3年期票面利率5%

记者3日从财政部获悉,今年第一、二期电子式储蓄国债将于下周开始发行,最大发行总额400亿元。根据财政部公告,第一期期限3年,票面年利率5%,最大发行额240亿元;第二期期限5年,票面年利率5.41%,最大发行额160亿元。公告显示,两期国债均为固定利率、固定期限品种。发行期均为2014年4月10日至4月19日,2014年4月10日起息,按年付息,每年4月10日支付利息。第一期和第二期分别于2017年4月10日和2019年4月10日偿还本金并支付最后一年利息。(新华社)

“高收益”成保险卖点

“当初买这款保险主要就是冲着‘高收益’,以为既有收益又兼具保障比理财产品合适,也没多考虑其他问题就签了合同。但现在想想这款产品并不合算,不但期限长,而且保费高,每年缴纳这么多钱,给我的经济造成很大负担,最主要的是我感觉这个保障并不高。”6年前,南充阆中市民付先生先后曾买了3份分红型保险,每笔50万元。第一笔到期后,利息共7万元。今年3月

27日,当付先生拿着单据去领第二笔利息,却傻眼了。“同样的险种、同样的金额,利息怎么就平白无故少了两万呢?”

相信和付先生存在同样心理、有类似遭遇的市民并不在少数,记者在调查中发现,本来不确定的红利现在却成了保险销售人员的销售重点,“收益高,外加红利,比你存在银行划算多了。”这样一番推销下来大多市民都会动心。

回归理性认识分红险

“前几年分红险获得了大发展,但这并不是偶然。”业内相关人士对记者称,分红险最大的特征是除了提供风险保障和合同约定的保证收益外,客户还可以分享保险公司运

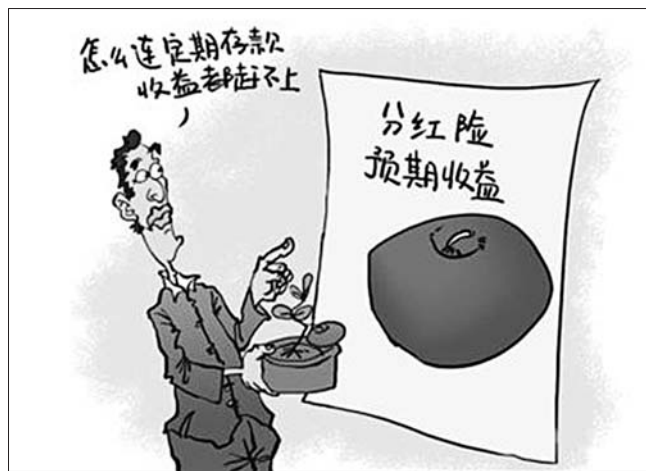
营管理分红险业务产生的部分盈余,这一盈余即是保单红利。

其实,众多消费者的心态一样,都希望保单还具有保值增值的功能。“分红险并非一般意义上

提醒:中途离场保户利益受损

市场上分红险林林总总,究竟哪一款更“实惠”?专家提示,由于各险种的保费在保障账户和投资账户分配比例不同,红利计算基础不同以及各公司投资、

分红理念不同,对各险种一时一地的“分红力度”做简单对比并不科学。投保时,为保障功能计,应选择实力雄厚、产品开发能力强的公司;为长期收益计,应考



的理财工具,保障性是它的最大属性,只不过附属了分享经营收益的功能而已。”业内相关人士在接受记者采访时称,被习惯归类于理财产品的分红险和万能险,

仅仅只是产品形态的不同,在“分红”抑或“万能”的外衣下,重在各类风险的保障和补偿,诸如生、老、病、死、残等,保障性是分红险的第一属性。

婚庆旺季到金饰消费量增高 价格相较一月前降了近十元

本报枣庄4月7日讯(记者 韩微) 随着婚庆旺季的到来,金饰销售量开始有多增高。同时,各大知名品牌黄金4月7日售价较于一月前下降了近十元,更是助推了金饰销售。

在君山路老凤祥和老庙黄金的销售专柜记者了解到,4月7日当天,黄金价格分别为333元、333元。而一个月前,老凤祥和老庙黄金售价还分别在345元、343元。“三月中旬的时候在周六福买了一个6g的黄金吊

坠,当时是342元每克吧,现在再一看就已经调到333元每克了,这才一个月我就算折了近60块钱。”市民赵女士介绍,因为看到年初黄金价格一直上涨,自己又没有足够购买投资黄金的资金,就本着买涨不买降的心里,存了点金银首饰,没想到才一个月就降了那么多。

采访中,业内人士介绍,虽说黄金价格自年初以来有较大程度的上涨,但也是处于不稳定状态,特别是

近段时间,黄金价格每天都会有所变化,所以造成很多市民购买投资困扰,而单就黄金首饰的销售来说,反而是随着婚庆旺季的到来,销售量开始增加。据了解,在清明假期期间,黄金饰品销售就有了一个小高潮,不少营业专柜还特意推出婚嫁系列金饰,吸引了众多年轻人的购买。

据周生生黄金销售专柜的工作人员介绍,随着婚庆旺季的到来,又值金价下跌,购买金饰的顾客也开

始变多。跟“中国大妈”们不同,年轻人来买金饰在看中分量成色的同时,更加专注于款式,金镶玉、金镶钻类的镶嵌式饰品卖的反而比纯金饰要好的多,“金价涨降对于年轻人消费与否并没有太大的影响”。

“毕竟纯金饰品还是过于‘土豪’了,想投资可以直接买金条,自己结婚的话还是想比较个性,时尚一点。”准备“五一”结婚的小孙介绍说。

泰康人寿山东分公司成立十三周年系列活动之“圆梦春天”

2001年3月,泰康人寿正式落户山东。十三年间,泰康人寿扎根齐鲁,在创新中求发展,在发展中求稳健前行,成长为山东保险市场上不可或缺的重要力量。目前,拥有16家中心支公司,110家支公司和服务部,227家乡镇网点,形成了遍布全省的机构网络布局。

十三年间,泰康人寿山东分公司以文化、人才、品牌、技术作为发展的核心,努力发挥保险服务职

能,不断满足人民群众日益增长的保险保障需求。赢得了齐鲁人民的厚爱,品牌价值不断提升,先后获得“全国诚信经营示范单位”、“全国诚信维权承诺示范单位”、“金融创新奖”、山东省青年文明号、山东省消费者满意单位等荣誉。

成立十三年来,山东分公司始终秉承“分享成功,奉献社会”的理念,在救灾公益、大事件公益、教育公益等一系列社会公益活动中体

现企业的社会价值。赔付金额超过7亿元,五日内结案率91.5%,平均赔付时间1.9天,从汶川地震、玉树地震到舟曲泥石流,从开展慈心一日捐、捐建“泰康图书室”到爱心助学等,都有山东分公司的身影。

在泰康人寿山东分公司成立十三周年之际,公司先后开展了“捐赠聋哑学校”、“走访困难家庭”、“公益植树”、“贵宾客户体检”、“健康知识讲座”、“高端客户

回访”等系列回馈社会公益活动。为更好的感谢社会各界的支持,近期,泰康人寿山东分公司将再次推出十三周年系列活动之“圆梦春天”,并召开大型知识讲座,让每一个人都有出彩的机会,助每一个人更好的实现梦想。

携着梦想,华丽起航。未来,山东分公司将用智慧和坚实的步伐,开始新的跨越,打造山东市场的“金”字招牌。

枣庄市民信赖的金融单位推荐

| | | | | |
|--|---|--|---|---|
|  中国银行 枣庄分行 客服电话: 95566 |  中国农业银行 枣庄分行 客服电话: 95599 |  中国工商银行 INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA 枣庄分行 客服电话: 95588 |  中国建设银行 枣庄分行 客服电话: 95533 |  中国邮政储蓄银行 POSTAL SAVINGS BANK OF CHINA 客服电话: 95580 |
|  济宁银行 枣庄分行 客服电话: 400-677-0537 |  枣庄银行 客服电话: 400-689-6196 |  中国人寿保险股份有限公司 枣庄分公司 市中区光明中路11号 热线: 95519 |  NCI新华保险 市中区龙腾路6号 热线: 95567 |  泰康人寿保险股份有限公司 枣庄中心支公司 市中区振兴中路57号 热线: 95522 |