

# 岁末“揽储大战”推高理财收益

## 互联网金融分流储蓄资源 银行跨年理财扎堆上市抢金

本刊讯(记者 彭成省) 距离岁末还有20余天，银行界的岁末“揽储大战”如火如荼，市场上满是长达三个月的“跨年理财”，最高收益率接近6%。

日前，记者在一家国有银行网站上看到，该行发行了35、

49、50、70、87等天数在三个以内月的理财产品，最低预期收益率达到了5.3%，以前多在5%左右。一股份制银行推出的33天、45天、50天、56天的理财产品利率也在5.2%以上，银行人员说较上一期理财产品上升了0.2%。而另一股份制银行

推出的理财产品则是投资期为54天和88天的产品，收益率都在6%以上，提升幅度更大。

每到年末，银行都会展开揽储大战，但今年这场大战因为“余额宝”等互联网金融的介入，显得尤其激烈。日前央行发布的10月金融统计数据显

示，10月份储户存款流失大幅减少8967亿元。业内人士，除了常见的原因，“余额宝”等新型理财方式的涌现，无疑也分流了大量的银行存款。

济宁一国有银行理财师陈女士说，眼下高收益理财产品

仍是银行的揽储利器，5.5%以上的高收益理财产品比较容易购买。不过，市民在购买高收益理财产品时要理性评估风险和自己的承受能力，特别是要看清产品条款，区分是保本还是浮动型产品，不能只看预期收益率高就盲目下单。

## 不同家庭选购保险各不相同

# 根据收入选购保险最为简单

目前，我国人身保险产品种类已达几千个。根据保险责任的不同，这些产品可分为人寿保险、健康保险和意外伤害保险三大类。

其中，人寿保险是以人的寿命为保险标的的产品，是人身保险的主要产品类别，以被保险人的死亡或生存为给付保险金的条件，又分为死亡保险、生存保险、生死两全保险等传统型人寿保险。同时，在传统寿险的基础上，针对特定人群，人寿保险还可以分为少儿保险、女性保险等不同类别。近些年来，为了解决传统寿险产品“重保障，低收益”的特点，保险公司将保险资金与资本市场相结合，推出了不少创新型人寿保险产品，例如分红保险、投资连结保险和万

能保险等。

随着人们对于保险真谛的认识越来越多，购买保险的意愿也逐渐增强。面对市场上形形色色的保险产品，怎样选择合适的保险产品成为越来越多消费者的困惑。其实，最简单的购买原则就是根据自身或家庭收入的高低来选择。

### 1、超高收入者/家庭

超高收入，主要指年收入在平均工资几十倍以上，甚至数百倍以上的收入。超高收入者通常是知名人士、高级管理人员、中小型以上的私营企业主等。这些群体承受各种风险的能力都很强，保险对于他们来说是锦上添花，比如可以为自己或家庭再添一份保障。超高收入者虽然拥有大量个人财富，但其中很多人作息不规

律，超强度的工作压力会使健康严重透支，因此，可以考虑购买足够的健康保险。同时，还可以通过购买储蓄投资性强的储蓄投资型保险，来分散个人投资的风险，增加自己的投资组合，降低投资风险。

### 2、中高收入者/家庭

中高收入者通常是企业的骨干、高级知识分子、外资合资企业的职员等。从保险角度讲，中高收入者可以购买各种保障型保险；从养老角度讲，中高收入者可以购买各种养老保险；从储蓄投资角度讲，中高收入者也可以购买各种储蓄投资型保险。总之，各种各样的保险，中高收入者都可以考虑购买。但是，对中高收入者而言，一定要重点考虑如何协调安排各种保险，避免出现重

复购买保险的情况。

### 3、一般收入者/家庭

一般收入，主要指年收入在社会平均工资水平左右的收入，主要为普通的工薪阶层。他们占总人口的绝大多数。这类群体的生活通常不成问题，但手头也不会很宽裕。一般收入者所在单位通常能提供各种保险，却也很有限，所以抵御风险能力较弱，对保险的需求应该最为迫切。由于其抗风险能力较弱，所以购买保险的重点应放在保障型保险上，这样可以在一定程度上解决风险发生后收入中断、负担增加的种种问题。在拥有了一定保障型保险后，一般收入者也可以考虑购买养老保险，好为将来的老年生活做好准备。此外，一般收入者还可以适当购买一些

储蓄投资型保险，通过保险强制储蓄。

### 4、低收入者/家庭

低收入，主要是指年收入在社会平均工资以下，或仅能维持日常生活的收入状况。低收入者抵御风险的能力非常之弱，尤其需要保险。但由于收入低，他们往往更需要解决眼前的日常生活问题，保险只能放在其次考虑。如果需要购买保险，可以选择的保险产品范围很小，最应该选择购买的是短期保障型保险产品。一来因为保险期限短，除有些保险受年龄因素影响价格非常高以外，多数情况下保险的价格都非常低，保险支出不会成为低收入者的负担，其次也因为有了保险，一旦风险发生，保险可以解燃眉之急。(宗合)



## 法制宣传上街头

4日上午，汶上县供电公司党员服务队走上街头、社区等人口过往密集地点，设立法制宣传站，向广大市民发放宣传资料，现场宣传电力法律法规和“六五”普法

规划等相关法律知识，旨在将公司“深入学习宣传宪法，大力弘扬法治精神”的普法主题教育宣传活动推向纵深。

(通讯员 刘钦同 吴耐菊 摄)

## 汶上供电“三走进、三融入”践行“善小”有实效

本报讯(通讯员 魏迎) 为积极践行“善小”活动理念，规范服务行为，增强服务能力，提升服务品质，汶上县供电公司创新工作思路，深入实践，12月3日，开展了“三走进、三融入”实践创新活动。

一是走进员工队伍，将“善小”融入奉献实践。深入开展“我身边的共产党员”活动，通过宣传身边党员在日常的平凡工作中，爱岗敬业，无私奉献，鼓励广大党员干部积极效仿，为践行善小理念的传播奠定了思想基础。同时，该公司还以开展谈心活动为载体，定时定期地开展党员干部与群众谈心活动，架起了党群之间沟通的“桥梁”，换来了党员群众对党组织的信任和支持，激发了对本职工作的珍惜和奉献的热情。

二是走进企业用户，将“善小”融入安全生产。积极开展“供电服务进企业”活动，该公司“彩虹党员服务队”积极走访工业园区企业用户，深入企业宣传、指导科学用电、节能减排，减少企业不必要的经济损失，帮助企业解决用电过程中

遇到的难题，协助排查并整改企业在电力使用中存在的安全隐患，对大型企业供电电源配置、受电设施进行安全检查。同时，该公司认真调查收集企业有关供用电服务方面的意见和建议，进一步做好优质服务工作，受到了广大企业客户的一致好评。

三是走进农村家庭，将“善小”融入安全用电。针对农村留守家庭中老人和孩子的用电安全问题，该公司制定了上万本《安全用电宣传手册》，通过各供电所所在辖区发放给学校学生和孤寡老人。手册上将如何安全用电、正确使用家用电器、雷雨天用电注意事项及节约用电等常识以简单、通俗的语言和画面展现出来，既增强了农民用电安全意识，提高了自我保护能力，又解决了老人、孩子看书难的问题，这一行动受到了广大群众的欢迎。该公司还进村入户走访排查用电隐患，帮助村民检修室内线路、言身传教安全用电常识。通过帮扶、结对、定时定期上门服务，取得了良好的社会效益。

## 中国人寿新推瑞鑫组合计划 一张保单安享多重保障

为庆祝公司上市十周年，中国人寿特别推出一款能实现“快速返还”的全能保障型产品“国寿瑞鑫(2013版)组合计划”(下称“瑞鑫(2013版)”)，它由国寿瑞鑫两全保险(分红型)(2013版)、国寿附加瑞鑫提前给付重大疾病保险(2013版)、国寿附加瑞鑫长期意外伤害保险(2013版)三款产品组合而成，同时可选择投保国寿金账户年金保险(万能型)(以下简称“金账户”)。这款组合产品集子女教育、自身养老、理财规划、健康保障与身故保障五大功能于一身，真可谓是“一张保单多重保障”。

### “全能冠军” 瑞鑫(2013版)

“家”是我们每个人内心最柔软的地方，“家”是爱的港湾，是幸福的归宿，我们每天努力打拼，就是为了打造家庭的幸福。然而，各种突如其来的变化，无数不可预见的意外风险，及可以预见的养老风险，甚至包括家庭资产保值增值等的需要，都要求我们提早作出规划和准备。

中国人寿一位产品开发人士称，“瑞鑫(2013版)”是一款“全能”保险组合计

划，是集投资理财、子女教育、养老保险、健康保障、身故保障五大功能于一身的黄金组合。

它能够实现“用得着的时候，高额保障，提前给付，为您雪中送炭；用不着的时候，每年一返确保生活品质；85岁满期养老，安享晚年；若同时选择投保‘金账户’，更可进一步终身享有万能账户的投资收益，让幸福生活锦上添花。”

### 保障全面升级

作为老瑞鑫的升级换代产品，如今的“瑞鑫(2013版)”在各个保障层面上都实现了升级。与老瑞鑫相比，“瑞鑫(2013版)”的投保年龄从过去的“30天到50岁”调整为“28天至55岁”，扩展了5岁；保险期间也延长了5年至85周岁；承保病种更多由原来的12种，升级至保障40种重大疾病。

由于组合计划中新增了长期意外伤害保险，“瑞鑫(2013版)”保险组合计划的成年人意外身故保障最低可达6倍基本保额，同时对于乘坐客运交通工具和民航飞机时的成年人意外身故保障分别为9倍和12倍基本保额(注：主险合同生效180日内被保险人身故按照基本保额的105%赔付)。

值得一提的是，“瑞鑫(2013版)”保险组合计划中的主险依然采取定期生存返还的

设计，并将返还模式升级为“一年一返”，即生效年满三个保单年度起至60周岁前，每年按基本保额的3%给付生存金，60岁至84岁每年按基本保额的6%给付生存金。

当被保险人健康生存至85岁时，公司还将一次性给付3倍基本保额的满期金，为被保险人晚年的幸福生活锦上添花，前述产品开发人士续称。

据前述产品开发人士介绍，投保“瑞鑫(2013版)”保险组合计划的同时，若选择投保“金账户”产品，“瑞鑫(2013版)”保险组合计划的生存金和满期金可选择转入“金账户”产品的万能账户，可享受最低保证收益、月复利计息、支取灵活等好处，同时免收“金账户”产品的保单管理费。

(宗合)