

分红险不再“一险独大”

变额年金保险国内启动试点

业内人士认为,变额年金保险兼顾养老、投资、最低保证三方面功能,较符合我国保险消费者偏好,变额年金保险推出后,将改变目前市场分红险“一险独大”局面。

探讨已久的“保底投连险”有望真正浮出水面。保监会日前下发通知,将在部分城市启动变额年金保险试点。

提供最低保单利益保证

变额年金保险又被理解为保底投连险,是包含保险保障功能,保单利益与连结的投资账户投资单位价格相关联,同时,按照保单约定具有最低保单利益保证的人身保险产品。自2008年国际金融危机爆发后,股市低迷,与股市关联度较高的投连险一蹶不振,因此,近两年市场上出现分红险一边倒的产品格局。业内人士表示,此次进行变额年金保险试点,将丰富寿险产品结构,建立适合不同层次消费者需求的多层次产品结构。

据了解,作为投资风险较高的投连险仅提供身故保障,投资风险由投

资者自行承担,而变额年金保险可提供最低保单利益保证,为以下四种之一,分别是最低身故利益保证、最低满期利益保证、最低年金给付保证和最低累积利益保证。以最低满期利益保证为例,即保单满期时,被保险人可以获得当时账户价值与约定的最低满期金的较大者。

与现有投资连结产品不同的是,变额年金保险将提供各种不同的投资保证,因此,在保监会对于变额年金的研讨中,风险管理也是被最为重视的部分之一。

保监会要求保险公司在变额年金保险产品设计上不能有过度激进的保证利益,对保证利益需要合理、充分定价,避免过度竞争导致的定价不足,不能过于依赖第三方提供的金融衍生产品作为风险管理工具等。在销售渠道上,不得通过银行储蓄柜台,以及电话营销等渠道进行销售。

经营门槛较低

在经营门槛上,保监会要求保险公司投资连结保险业务须满3年;上一年度末及提交申请前最近两个季度末偿付能力处于充足II类(超过150%)。对此,招商证券分析师罗毅表示,根据其抽样结果,该门槛较低,给众多中型寿险和合资公司敞开了大门。据了解,在三大寿险公司中,平安和国寿均有投连险业务,而太保寿险因无投连险不能参与试点,而变额年金保险对于不少有外资背景的合资保险公司来说,吸引力更大。

某公司有关人士向记者表示,该公司已凭借国际市场上变额年金保险的经验,启动变额年金保险试点准备工作,但不是完全根据国外市场中流行的变额年金产品简单复制,而是在产品设计中考虑到中国新兴市场的背景,研发了较为贴合中国寿险市场特点的产品,而且,在新的产品设计中,也考虑了对于国际金融危机中证券市场大跌风险的规避,以及中国寿险市场客户的风险承受能力。

(乔倩倩)

财金资讯

根治电话扰民 车险电销要走“规范路”

为了切实解决“电销扰民”等问题,深圳对保险公司电话销售呼出范围、呼出时间和呼出次数等做出明确规定。

记者日前获悉,为保护保险消费者合法权益,营造公平有序的市场环境,深圳保监局近日下发了《关于进一步规范车险电销专用产品销售行为的通知》和《关于进一步规范车险市场秩序有关事项的通知》,重点针对社会公众反映强烈的“电销扰民”等侵害保险消费者利益的行为,以及车险市场上保险公司的非理性竞争等问题进行综合治理。

深圳保监局有关负责人表示,保险公司电销呼出对象应限定在以下范围:一是已在本公司购买过保险产品的客户;二是曾经主动呼入,并表达投保意愿的客户;三是本公司所在企业集团内其他子公司的客户,但须具有客户同意保险公司使用其个人信息进行保险销售的证明,除上述三种情况外,不得对其他客户进行呼出。保险公司发送促销短信的客户范围也应遵守以上规定。另外,深圳保监局还将规范车险电销产品附送礼品及服务行为,同时加强电销产品费率管理。(证时)

交行“满金宝”:人民币也可炒外汇

近几年的人民币升值让许多炒外汇的投资者举棋不定,是继续坚持下去还是手中的美元贬值,还是结汇离场离开奋斗已久的外汇市场?通过交通银行的个人外汇买卖产品——“满金宝”就可以解决这两个难题。

与一般的外汇买卖产品相比,交行“满金宝”最大的特点是可以用外汇或人民币作为保证金,同时还可以进行双向交易。也就是说除了做多外,还可以做空。用人民币进行外汇交易,不但可以扩大投资,还可以避免因频繁结售汇

带来的汇兑损失;双向交易就像投资期货一样,只要方向判断正确,不论涨跌都有盈利的机会。

交行“满金宝”支持1倍率的交易,近期组织的“满金宝交易大赛”,更有无限惊喜等着您。

2011年5月9日至2011年7月8日,交通银行在全国范围内举办“第四届满金宝交易大赛”。此次大赛采取真实交易形式,大赛期间及结束后,将根据每张参赛卡在大赛期间的累计交易量和盈亏的排名进行奖励。此外还没有月月明星奖、明日之星奖等多项大奖,更有丰富的奖品等您来拿。大赛期间新签约满金宝业务,且单张卡交易量最先达到等值2万美元以上(含)的前100名客户将获得签约有礼奖。对新签约客户在大赛期间的累计交易量和累计盈利另设盈利新星和交易新星奖项给予奖励,新签约客户可参与参与领汇精英及月月明星奖项的评选。

盈利均由交行系统自动计算,并以系统记录为准。系统中提及“交易量”指名义本金交易量;“累计交易量”指在大赛期间新开盘合约及其平盘所产生的名义本金累积交易量;“累计盈亏”包括大赛期间新开盘合约已平盘的实现盈亏,以及未平盘的浮动盈亏。

特别说明:上述评奖标准中的客户累计交易量和



重素质 促发展 省保险中介行业开展培训

5月10日至12日,山东省保险中介行业协会委托山东大学经济学院,举办“中介协会会员单位第一次协会联系人培训班”、“中介协会第一次财务人员培训班”,各会员单位派员参加。培训期间,中介协会邀请知名媒体主编、保险公司业务主管,山东大学教授给培训班学员讲授了《公文写作规范与技巧》、《高效执行力》、《财务报表

解析》等专业性、理论和实践相结合的课程。据中介协会秘书处介绍,随着市场竞争的加剧,全社会服务意识的逐步加强,从业人员的专业素质成为行业能否进一步健康发展的重要条件。中介协会希望通过举办培训班这种方式,以点带面,以面带片,全面提升全行业素质,促进整个行业健康稳健发展。(财金记者 季静静)

用民生个人网银 安全快捷有大奖

iPad、iPhone、旅游卡……缤纷好礼送不停

网银以其方便、快捷受到越来越多人的青睐,为回馈客户,民生银行近期推出了“民生个人网银好运‘兔’YOU”活动,优惠层出不穷,月度年度大礼送不停。

据悉,民生银行今年推出的“民生个人网银好运‘兔’YOU”活动,持续时间为2011年4月1日至12月31日,在活动期间,客户开通个人网银贵宾版免收服务费、年费;新签约U宝客户可免费注册账户信息及开通,还

可获赠礼物,享受U宝工本费优惠;所有使用网银进行交易的客户都可参加“月度交易、理财、投资好运奖”以及“年度好运奖”抽奖活动。据介绍,今年活动的奖品比往年更时尚,其中“月月奖”奖品为苹果iPad,盛大电子书,苹果iPod shuffle,而“年度好运奖”中奖客户将获得价值4999元的网上商城购物卡、苹果iPhone手机、旅游卡,好礼送不停,机会不容错过。

民生银行一直高度重视

网上银行业务发展,一直以客户需求为导向,持续创新产品和服务,继续推出免驱驱动免安装型U宝后,又推出U宝系列网银专属理财产品、民生财富管家以及商户版网银等产品。其个人网上银行U宝以其良好的安全性和便利性广受认可,被称为“一个能装在口袋里的银行”。现在,插入民生银行U宝便可以全新体验短信付款、Email汇款等便捷的汇款方式,更有适合小微商户的伙伴

账户汇款费用5折优惠、公私账户合一管理等特色服务。

2010年,民生银行成功接入了网银互联系统(超级网银),客户使用网银互联进行转账汇款,目前不收取任何手续费。另外,民生银行推出的网上理财产品,期限灵活,收益高于柜台同期同类型产品,安全稳定,购买方便,无论在外地,在家里还是办公室,都能使用U宝在网上购买,足不出户让资产保值增值。

我国银行业总资产突破百万亿

据银监会初步统计,截至2011年3月末,我国银行业金融机构境内本外币资产总额为101.2万亿元,比上年同期增长18.9%。

分机构类型看,大型商业银行资产总额49.8万亿元,增长13.8%;股份制商业银行资产总额15.9万亿元,增长25.2%;城市商业银行资产总额8.1万亿元,增长34.4%;其他类金融机构资产总额27.5万

亿元,增长21.0%。

银行业金融机构境内外合计本外币负债总额为95.0万亿元,比上年同期增长18.2%。其中,大型商业银行负债总额46.7万亿元,增长12.9%;股份制商业银行负债总额15.0万亿元,增长24.5%;城市商业银行负债总额7.5万亿元,增长34.6%;其他类金融机构负债总额25.7万亿元,增长20.6%。(张朝晖)

回归寿险本源 为幸福保驾护航

恒安标准人寿保险有限公司独特的“幸福金生”重大疾病保障计划

谈到理财,我们并不陌生,就是结合目前的经济资源和未来的经济收入,将资金做出明智的规划和运用,使家庭资产保值增值,从而实现财富和意外、保证养老、照顾子女教育等人生目标。而国际金融危机,持续上涨的CPI及人生变故等因素导致我们的家庭资产不断缩水,如何有效合理配置家庭资产,成为我们不可回避的现实问题。

针对以上问题,理财专家给出的建议是:家庭资产应该按照“4321”的理财策略进行合理配置,即40%用于买房及教育,20%用于消费,20%用于家庭开支,20%用于储蓄;10%用于保险。专家指出:保险具有不可替代的地位,因为保险可以满足人们多层次需求,一是满足风险防范需求,在出现危机时帮助人们度过难关,比如火灾、地震、意外身故等;二是满足养老需求,比如养老保险,比如养老保险,比如养老保险;三是满足财富传承需求,比如养老保险,比如养老保险,比如养老保险。

理财案例

下面以白领李先生为例,具体介绍幸福金生重大疾病保障计划在家庭理财中的作用。

李先生30岁,已婚,有一个6个月的宝宝,家庭年收入20万元,是该家庭的经济支柱,正处事业稳步发展期,因考虑到上有父母赡养,下有子女抚养,自己对整个家庭

责任重大,为防范家庭带来经济损失,希望通过保险解决重大疾病、身故等意外变故给家庭带来的经济损失。

专家针对李先生在家庭中承担的责任及家庭资产配置情况,做了一个综合分析,最终推荐恒安标准人寿幸福金生重大疾病保障计划。

保障计划	保险金额	保障期间	交费期间	年交保费
恒安标准幸福金生终身寿险(分红型)	30万	终身	10年	17676元
恒安标准附加幸福金生提前给付重大疾病保险	30万	终身	10年	4314元
合计				21990元

利益演示如下:

- 1. 终身38种重大疾病保障金:30万;
- 2. 终身身故保障金:30万+每年因分红递增的保障金额+赚了红利;
- 3. 终身全残保障金:30万+每年因分红递增的保障金额+赚了红利;
- 4. 养老保障金:保单的现金价值逐年增长,用以提升养老生活品质,实现财富传承。保单现金价值增长演示如下:被保险人65岁:366756元/547456元/828816元;被保险人75岁:503579元/671632元/1536151元;被保险人85岁:656939元/1336957元/

2765161元,被保险人99岁:680153元/2310911元/6026236元。(以上数字按原假设低/中/高红利水平演示,该利益演示基于公司的精算及其他假设,不代表公司的历史经营业绩,也不能理解为对未来的预期,红利分配是不确定的)。

5. 人性化保费豁免功能:因重疾赔付,后期保费免交,继续参与分红,为后期生活品质提供保障。

可见恒安标准人寿幸福金生重大疾病保障计划能从根本上解决客户担忧,解决人生不同阶段的责任和保障需求,同时以一份合同实现“五大价值”的独特优势,回归寿险本源,为您及家人的幸福保驾护航。