

编辑 崔启斌 美编 代小杰 责校 马文颖 电话:84285566-3361 news0518@163.com

产品 PK 台

# 中融人寿万能险结算利率最坚挺

7月6日，央行宣布上调金融机构人民币存贷款基准利率0.25个百分点，一年期存款利率调为3.5%。这已是今年以来第三次加息。有关专家预测，与银行利率相联最紧密的万能险将会随之做出调整。

万能险是指包含保险保障功能并设立有保底收益投资账户的人寿保险，具有交费灵活、收费透明、保额可调整、设定最低保证利率、定期结算投资收益等特点。

记者最新统计，目前中融人寿万能险结算利率最高，达到5.7%。此前一度领先的平安人寿、泰康人寿和中航三星人寿的相关产品，今年以来一直居中等水平，而中宏人寿的万能险结算利率表现得最为保守。

## 中融人寿 利率最高

在众多万能险中，中融人寿万能险的结算利率最为坚挺，今年以来一直高

于5%。在部分险企的万能险结算利率下调或趋稳的背景下，中融人寿的万能险结算利率却微升，如1月结算利率为5.6%，2月和3月的这一数据为5.65%，4月至6月则调为5.7%。

对于中融人寿一直保持高结算利率，市场分析这主要依赖其股东的投资能力。据悉，目前中融人寿的大股东有吉林省信托有限责任公司，为中融人寿的投资拓宽了渠道。

此前，万能险一直领先的平安人寿、泰康人寿和中航三星人寿，在上半年采取了趋稳的策略，如平安人寿的个人万能险结算利率连续4个月为3.875%，泰康人寿的“泰康爱家赢家

终身寿险(万能型)今年以来则定格为4.2%。

## 光大永明人寿 利率差别最大

通常情况下，寿险公司销售的万能险并非一款，多款产品的结算利率一致或相差甚微，但光大永明人寿万能险产品的结算利率相差最大。

光大永明人寿的此类产品超过10款，其中“光大永明稳保丰两全保险(万能型)”的结算利率高达5.48%，接近中融人寿相关产品5.7%的利率，而另一款产品“光大永明安盈两全保险(万能型)”为2.5%，仅为监管机构所设定的预定利率的上限。不过，前者收取账户初始费用较高，

50万元≤保费<100万元，全部保费按1.8%收取初始费用，如果客户投保的保费≥100万元，全部保费按1.6%收取初始费用；后者收取账户初始费用则较少，全部保费按0.15%收取初始费用。

## 中宏人寿 利率最保守

中宏人寿以经营稳健备受行业推崇，其也是行业内为数不多几家已经盈利的合资寿险公司之一。正是这一追求稳健的理念，催生出保守的万能险结算利率。

从2005年4月至2010年9月，中宏人寿的万能险如意通的结算利率未变，即使在股市最为疯狂时仍保持3.2%。去年底至今年上半年，如意通的结算利率一直定格为2.5%。

商报记者 崔启斌/文  
代小杰/制表

## 部分寿险公司万能险结算利率统计

公司	万能险	年化结算利率	结算月份
中融人寿	融盛连年	5.70%	6月
光大永明人寿	稳保丰	5.48%	6月
国华人寿	财富增值	5.00%	7月
安邦人寿	财富增长666号	4.75%	6月
英大人寿	元鑫二号	4.60%	5月
中英人寿	金彩人生	4.60%	6月
中美联泰大都会	财富智胜	4.50%	6月
中荷人寿	惠得利	4.40%	5月
泰康人寿	爱家赢家	4.20%	6月
新华人寿	至爱无双	4.20%	6月
人保寿险	智胜金	4.20%	6月
嘉禾人寿	财智赢家	4.15%	6月
长城人寿	金富利	4.15%	5月
正德人寿	幸福人生	4.10%	5月
太平洋人寿	金诚利	4.05%	5月
信泰人寿	智富宝	4.02%	6月
华夏人寿	同利	4.00%	5月
平安人寿	智富人生	3.875%	6月
信诚人寿	智胜未来系列	3.85%	5月
海尔保险	财溢人生	3.80%	6月
华泰人寿	财智人生	3.75%	6月
太平洋安泰人寿	财富人生	3.50%	5月
中宏人寿	如意通	2.50%	6月

## · 债市分析 ·

### 市场行情难有作为 债券收益率仍然居于高位

近日，资金面紧张情况没有得到缓解，债券收益率也仍然居于高位，出于对后续流动性持续紧张的担忧，买盘稀少。很多品种出现了有债无价的情况。尤其是信用品种，在信用前景和流动性的双重压力下，相对长期的企业债券收益率出现了较大幅度的上移。

至于利率品种方面，收益率较6月有所下行，但下行的幅度有限。7月6日晚间央行宣布加息，兑现了市场预期。在此之前，大规模的买盘难以出现，市场成交多以交易性头寸为主。几大保险机构受到银行次级债大批量发行的影响，短期流动性出现问题，也需要后续保费来弥补流动性，所以近期难以形成有效的买盘，估计短期内长期债券收益率的下行空间也比较有限。

眼下投资者对通胀下行以及延伸的政策放松都带有疑问，所以谨慎心态仍是主流。在此指导下，债券行情难有作为。如果资金面持续紧张，长短期债之间的利差得到有效扩大，市场的机会就仍然离我们很远。

虽然交易的利润越来越薄，但是在目前的环境下，交易似乎是最优的策略，可以规避不可预知的货币政策和市场风险。当然，如果能把握资金面的动向，反向流动性管理也是不错的选择。在一些时段上，逆回购也大有可为，而且从单一投向上看，很可能是今年以来相当不错的投资选择。

商报综合报道

## · 短讯 ·

### 台湾与内地保险公司加强理赔合作

为配合内地游客赴台个人游上路，我国台湾地区国泰人寿近日宣布，内地国泰人寿的客户在台湾发生事故，可就近在五大都会区向台湾地区国泰人寿申请理赔。

台湾地区国泰人寿表示，因大量内地游客将赴台北、桃园、台中、台南、高雄五大都会，台湾地区国泰人寿收件后，转交内地国泰人寿审核，只要事故明确，内地国泰人寿会立即把理赔金汇给客户，让两岸保户感受服务零时差。

此外，富邦金控旗下的厦门富邦财险，开放内地游客上网投保，买旅行平安险附加海外急救救助。富邦财险表示，赴台内地游客先购买旅行平安险，保费达一定门槛，都将附加海外急救救助服务，包括因意外或疾病住院的医疗费用代垫。

商报记者 崔启斌

# 艺术品信托难现利润增长点

普益财富数据显示，今年上半年投资于艺术品市场的集合资金信托计划，其规模已经超过了20亿元。

在艺术品理财领域，民生银行成为国内银行业第一个吃螃蟹的人，其在2007年发放了第一期艺术品基金，投资于极具升值潜力的“中国当代书画板

块”，预期年收益率0—18%。而在信托行业，国投信托被认为是发行艺术品集合信托的行业第一家。自2009年6月国投信托推出“盛世宝藏1号保利艺术品投资集合资金信托计划”以来，国投信托的艺术品信托已经成为了该信托公司的标志性产品。

今年以来，有越来越

多的信托公司开始涉足艺术品投资领域。

但是目前国内的艺术品信托市场并没有看起来那么美。专业人士指出，艺术品信托现阶段来说，由于市场不太成熟以及信托公司人力资源有限等因素，某些专注于此的信托公司或许能够做出亮点，但是在全行业来讲，短期内还

很难成为比较显著的利润增长点。目前国内很多艺术品信托，名义上收藏艺术品期待升值，最终通过出售艺术品获利，实际上只是公司以艺术品为抵押物，折价抵押给信托公司并订立回购条约的一种融资方式，距离真正的艺术品信托还很遥远。

商报综合报道

## 财智人物

# 你的保障 我的承诺

——记太平洋寿险北京分公司寿险顾问张秀荣

时至今日，张秀荣在太平洋保险从业已经13年，现在已成为寿险营销服务领域的专家。一路付出，一路荣誉。今年，张秀荣以优异的成绩，受邀出席太平洋保险成立20周年庆典典礼。张秀荣把客户的保障看做自己一生的承诺。

1998年，张秀荣对保险几乎一无所知。她的爱人发生交通事故，交警在处理事故时说，“要是有保险就好了”。正是这句话让她第一次意识到保险的重要性。偶然间，张秀荣接触到太平洋保险，就毅然做出决定，要通过宣传保险来让更多的人增强保障。从业一年后，张秀荣就荣获优秀营销员称号，为她的寿险营销之路奠定了坚实的基础。

从事保险让张秀荣真正认识了保险的价值和意义。在这13年从事保险的历程中，她深深感到保险是家庭经济坚强的柱石，

保险是人生价值的保障。张秀荣说，“平时注入一滴水，难时拥有太平洋”，就是对保险功能一个非常形象的描述。

客户的一次次出险理赔，让张秀荣不断强化着保险理念，并真正感觉到客户在最无助、最无力承担沉重的经济压力时，通过保险得到了保障。

就在不久前，张秀荣接到一位客户的电话，客户哭诉的困境令她非常震惊。这是一位老客户，爱人患了淋巴癌，花了很多钱做手术，手术后还需要昂贵的药物来维持生命。突如其来困境让客户惊恐



不安，无助中想起了10年前买过的大病保险，所以打电话向张秀荣求助。当天中午，张秀荣就赶到客户家中，办理好理赔手续。

张秀荣看到了客户眼中的泪水，更看到了客户眼中重新燃起的希望，再一次感受到保险对于每个家庭的重要性，更感受到身为一名保险营销员的责任和使命。从业13载，正是这份责任和信念，还有客户的信任和期望，使她坚定了做好保险服务工作的

信心。她始终坚信，只要用爱心、信心、耐心、诚心对待每一位客户，就会让客户理解和信任她所从事的工作。

张秀荣说，“客户是我人生中最大的财富。风雨13载，我感谢所有的客户对我始终如一的信任和认同，这是我在保险之路上不断前进的动力”。虽然她已步入中年，但仍有一颗年轻的心，有着对保险事业的执著，更有专业的保险知识和优质的服务品质。她想在有生之年，让自己接触到的所有人了解到保险的真正意义。谈起未来的规划，张秀荣最大的憧憬就是让保险走进千家万户，给更多的个人和家庭提供全面的保障，拥有幸福无忧的生活。

商报记者 崔启斌/文  
太平洋寿险/供图