

泰康“财富赢家”生存保障更高

保险产品开发进入创新期。继泰康人寿于5月初推出“分红+万能”组合计划后,近日阳光人寿与华泰人寿又接连推出分红新品与万能险嫁接,确保客户投资保值增值。这3款创意产品谁更值得选择?

泰康人寿 财富赢家保险计划

特点: 生存金及红利可随时进入万能账户

优势: 支付高额生存金

泰康人寿率先将万能险嫁接于分红险,在全国推出“财富赢家保险计划”,拥有分红、万能双账户,由主险“泰康财富人生C款终身年金保险(分红型)”和附加险“泰康附加财富赢家定期寿险(万能型)”构成。

“财富赢家”从主合同生效第二年就开始按保险金额的10%每年发放生存保险金;在缴费期内,从第二年开始,每年按当期保险费2%的比例支付持续保险金,以鼓励客户持续缴费;缴费期内,每满5年按当期保险

费50%的比例支付特别保险金。这三类保险金统称为生存金。

如果生存金不领取,将直接进入万能账户进行再次投资增值,进入万能账户后,也可有限额地“部分领取”。如果三类生存金的领取方式为现金领取,在领取日没有领取并不产生利息。而主合同的保单红利可以现金领取或累积生息,也可以取出投入万能账户。

“财富赢家”还提供多种选择权:客户在60周岁以后,可以申请以年金方式领取生存金,每年领取保险金额的20%直至终身,也可以选择60周岁时一次性领取。

“财富赢家”具有高豁免免保费功能,还可附加提前给付的重疾险。

三款分红险投保比较

公司	泰康人寿	阳光人寿	华泰人寿
产品	财富赢家	富贵满堂	吉富99
属性	“分红+万能”双账户	“分红+万能”双账户	分红险,满期可带万能账户
投保年龄	--	出生满30天-55周岁	出生满30天-60周岁
生存返还	生存金、满期金	生存金、满期金	满期金
身故保障	身故金	身故金	身故金
红利	年度红利可转入万能账户	年度红利可转入万能账户	满期红利可转入万能账户
保险期间	至80周岁	至80周岁,自动续保至100周岁	10年、20年

阳光人寿 富贵满堂财富增值计划

特点: 生存金及红利可随时进入万能账户

优势: 红利抵缴保费,提高保额

阳光人寿推出“富贵满堂财富增值计划”,由“富贵满堂两全保险(分红型)”、“附加富贵权益两全保险(分红型)”、“附加财富账户年金保险(万能型)”构成。

“财富增值计划”面向出生满30天-55周岁的人群,为客户提供生存、满

期、身故等保险金以及万能结算利率等收益,缴费期间有3年、5年或10年。

自投保开始,60周岁前被保险人每个保单年度都可以获得基本保险金额20%的生存金;60周岁至80周岁生存金翻倍;满期或身故均返还累计所缴保费。该计划在客户80周岁满期时自动续保至100周岁,续保期并没有生存保险金,而身故保险金和满期保险金均增加20%,即返还累计所缴保费的120%。

客户可以将红利和生存金转入万能账户复利生

息,可以随时领取,每一年保单年度的前4次领取均不缴纳手续费;超过4次的每次需缴纳20元。合同期满,可以进行年金转换。红利可累积生息或购买缴清增额保险,提高基本保险金额。此外,客户还可通过保单贷款功能,获得流动资金,也可以通过选择附加一年期短期险,增加保障功能。

华泰人寿 吉富99两全保险

特点: 赋予客户满期保险金选择权

优势: 保额较高

华泰人寿推出的“吉富99”两全保险(分红型),客户可享有“满期保险金选择权”。与上述两款产品相比,“吉富99”在满期时才可以选择进入另一款万能险账户。

“吉富99”面向出生满30天-60周岁的投保人投保,提供了5年、10年两种缴费方式和10年、20年的保险期限供投保人选择。该产品在客户投保一年內身故时按100%保费给付身故保险金,在客户投保一年后且18周岁后的首个保单周年日前身故的,按110%保费给付身故保险金,18周岁后身故按基本保险金额给付身故保险金,保额相对较高。

客户在享受高额保障的同时,亦可选择“现金领取、累积生息、抵缴保费”中的任意一项获取红利。客户在“吉富99”满期时,可选择一款期限灵活、无初始费用的万能产品,继续享受保障和投资收益。

本报记者 崔启斌

· 理财调查 ·

首个家庭寿险需求调查报告显示: 中国家庭抵御风险能力较低

近日,泰康人寿与北京大学中国保险与社会保障研究中心联合发布了中国首个家庭寿险需求调查报告。报告显示,中国家庭抵御风险意识和能力均较低。

泰康人寿相关人士介绍,假设家庭有50万元风险支出的情况下,马上可以凑齐50万元的城市家庭占总样本的54.7%,县城家庭占40.9%。筹集渠道主要集中于存款和向亲友借款。难以筹集到50万元的家庭中,城市和县城家庭的平均资金缺口分别为10.2万元和16.1万元。

报告指出,目前中国家庭抵御风险的资金主要来源于存款和亲友借款,社会保险高覆盖、低保障,商业寿险还没有成为中国家庭抵御风险的主要手段。数据显示,城市和县城的社会保险普及率为88.9%和87.5%。商业人身保险的覆盖率为47.5%和32.9%。

调查结果显示,现有寿险消费群体的特征为:家庭学历较高,一般担任企事业单位的管理者或者从事普通白领工作,家庭月收入水平5000元以上,家庭资产在100万元以上、消费能力稳定的两口之家,有子女家庭是寿险的主要潜在消费者。据了解,中国家庭寿险需求调查历时近一年,调查有效样本量达6302户家庭,覆盖我国内地31个省市区。

本报记者 崔启斌

· 短讯 ·

第一创业证券成立“小股票服务中心”

日前,第一创业证券宣布成立“小股票服务中心”。该中心旨在发挥第一创业证券在投资银行、策略研究等方面的优势,以总市值50亿元或净利润5000万元以上的小股票为研究重点,从中选出核心股票池,为客户提供有针对性的实用资讯和专业化的理财顾问服务。第一创业证券投资顾问部负责人于海涛表示,该小股票服务中心将推出一系列的产品和服务。“在很多人对小股票,乃至整个证券市场失去信心的时候,更要坚定高举小股票投资的大旗。其实,随着下半年资本市场的逐步回升,小股票结构性机会已经向我们走来。”

本报记者 闫瑾/整理

理财大家谈

风格投资可成就投资业绩

徐林明

谈起投资流派,价值投资和成长投资无疑是投资界最主流的两类。

本杰明·格雷厄姆是公认的价值投资之父,他最早提出了安全边际的概念,而格雷厄姆的学生巴菲特是最成功的价值投资实践者。在长期的投资实践中,巴菲特将投资具有内在价值的股票,在市场低估时买入并长期持有的风格贯彻始终,“价值投资”是巴菲特投资哲学的写照。

(上接A1版)

而菲利普·费雪是公认的成长投资之父,其投资哲学可概括为找到现在被市场忽视、但是未来几年内每股盈余将有大幅度成长的股票。在费雪之后,福斯特·弗莱斯继承了其关注企业本身,坚持找到收益增长速度更快、盈利不断上升,更能带来惊喜的公司并果断介入,弗莱斯的白兰地基金在1986到2000年的15年间取得了11倍的收益。在投资界,秉承价值投资或成长投资风格投资理念的投资

大师都取得了骄人业绩,风格投资理念为越来越多的投资者认同。

投资大师的成功一方面缘于其正确的投资理念,更为重要的是对投资理念的坚持。从投资逻辑来说,风格指数基金选择了风格投资的选股标准,并严格坚持,这是海外风格指数基金成功的重要原因。华宝兴业于2010年4月推出国内第一只风格ETF——上证180价值ETF,在今年以来的价值

股行情中有着不错的表现,低估值是其主要特点。目前正在发行姊妹ETF——上证180成长ETF,高成长性是其最大特点。价值ETF和成长ETF为不同风格投资者提供了个性化配置工具。

大道至简,相信风格投资、选择风格投资、坚持风格投资可能是获取较好投资业绩的简单途径。

(作者系华宝兴业基金管理公司量化投资部总经理)

银行服务收费频遭质疑症结何在?

银行收费服务项目 7年增长104%

“收费项目是3000项还是2000项”,对于商业银行具体收费项目究竟有多少的探讨一直存在。近日,中国银行业协会专职副会长杨再平介绍,经过近一年的考核调研,对各家银行称谓不同而内容实质一样的项目进行合并同类项后银行服务项目总计1076项,其中226项免费,占比21%。这

意味着现有收费项目为850项,其中个人业务中收费项目分为人民币结算业务、代理业务、银行卡业务、电子银行业务等七大类共196项;对公业务服务收费项目分为人民币结算类、代理类、投资银行类等十二大类共654项。

截至2010年末,大型商业银行收费产品和项目662项,较2003年增加338项,7增长了104%;股份制商业银行收费产

品和项目354项,增长了55%。

众所周知,上述很多收费项目的出现并非“无中生有”。在过去近10年里,我国银行业快速发展,新增业务“遍地开花”,如个人业务中的股票、期货、基金、保险和贵金属等代理类业务,多种多样的银行卡业务,个人网上银行、电话银行、手机银行、电子商务等;对公业务中的企业常年财务、并购重组、上市发债、资产证券化等多

种投资银行顾问业务,又或者是担保、承诺及保理业务、银团贷款、第三方存管、资金监管、账户监管、法人理财、电子银行及企业年金等公司业务。

一系列业务的推进都需要前期的开发准备、初期宣传、中期维护,所消耗的人力、物力、财力都需要在运作后通过收取一定费用来填补。但对于客户而言,由于没有得到应有的知情权、选择权等,银行诸多收费服务遭质疑。