



栏目主持: 来从严
栏目电话: 67655218

商业养老保险有哪些

本期专家 长城保险河南分公司 陈艳君

郑州张先生: 目前的商业养老保险有哪些种类?

专家: 商业保险作为社会和企业养老政策的重要补充, 已经越来越受到人们的关注。个人商业养老保险可以根据自己的财务能力及对未来预期进行灵活自主规划和选择。目前的商业养老保险有:

传统型养老险 预定利率是确定的, 一般在 2.0% 至 2.4% 之间, 日后从什么时间开始领, 领多少钱, 都是投保时就可以明确选择和预知的, 这一类型产品适合于没有良好储蓄观念、理财风格保守、不愿承担风险的人群。

分红型养老险 通常有保底的预定利率, 但这个利率比传统养老险稍低, 一般只有 1.5% 至 2.0%。但分红险在预定利率之外, 还有不确定的分红利益可以获得。但需要提示的是, 分红产品不一定会有红利分配, 特别

是不能保证年年都能分红。归根结底, 分红保险是一种兼有分红功能的保险产品, 因此投保人不要寄希望于获取巨额的红利收益, 而应该看重它的保障功能。

综合型养老险 综合型养老保险集养老、健康、分红于一体, 较之以往的传统型产品, 更注重对客户养老规划的有效补充, 在未来经济发展和变化的市场环境下, 使客户分享公司长期稳健经营的额外收益。

投资连结险 它也是一种长期投资的手段, 但不设保底收益, 保险公司只是收取账户管理费, 盈亏由客户全部自负, 被喻为“披着保险外壳的基金”。投连险是各型产品中投资风险最高的一类, 当然风险与收益同在, 也是最有可能获得较高收益的一类, 适合有很强风险承受能力、拥有长期不使用的充足的闲置资金的人群。



万能型寿险 是一种长期的理财手段, 偏重账户累积, 也可以用做个人养老金的积累。这一类型的产品在扣除部分初始费用和保障成本后, 保费进入个人账户, 个人账户部分也有保证收益, 目前一般在 2% 至 2.5% 左右, 有的也与银行一年期定期利息挂钩。此外当然还有不确定的额外收益。

万能险具有保额可变、缴费灵活的特点。在购买时, 要综合考虑费用、保障成本和回报的不确定性, 并且要明白产品说明书或保险利益测算书中超过最低保证利率以上的测算数字只是对未来收益的假设, 不能作为对未来实际收益的保证。这种产品适合收入缺乏稳定性的高收入人群。

人均销售业绩 13220 元, 人均实现保单件数 7 件

我省首家合资寿险公司业绩良好

□晚报记者 来从严 刘卫清

开业仅仅一个月的时间, 河南首家合资寿险公司就创下了令整个业界瞩目的成绩——人均销售业绩 13220 元, 人均实现保单件数 7 件。记者昨日获悉, 首创安泰河南分公司在经过一个月的运营后, 开始新一轮的“招兵买马”。业内人士表示, 作为入驻中原地区的首家合资寿险公司, 首创安泰的经营模式将揭开中原保险新一轮热潮。

据了解, 首创安泰人寿

保险有限公司由享誉世界的多元化金融集团 ING 旗下 ING 保险公司 (荷兰保险) 与北京首都创业集团有限公司各持 50% 股份组建而成。其总部设在大连市, 目前在北京、沈阳、济南等地拥有分公司。首创安泰人寿是入驻我省的第一家中外合资人寿险公司。

首创安泰河南分公司个险部经理姜涛介绍, 首创安泰第一批业务经理, 首月人均保费 13220 元, 人均件数 7 件, 人均收入 6628 元, 收入相当于 2006 年度郑州在岗职工

月收入的 4 倍。如此的保险业绩, 令整个保险业界瞩目。

记者获悉, 短时期内能够取得这样的成绩, 和首创安泰的独特经营理念是分不开的。首创安泰坚持走“精英制”人才道路, 它一反业内内资保险公司从同业挖角组建业务团队的做法, 实施首创安泰雄狮计划。借鉴了其母公司荷兰保险 (ING) 在全球的成功经验, 已经形成了从招募、培训到营销管理等一整套科学而严谨的寿险经营模式, 招聘完全没有从业经验, 但又具备较高素

质、有成功经验的业务经理, 可以更彻底、更完整地接受和执行这一套全新的模式, 第一批业务经理从 400 多名候选人中录取 37 人, 录取比例达 1:10。

首创安泰总公司副总经理林君颖在接受记者采访时表示, 与传统保险公司展业不同, 首创安泰致力于通过多样化的产品设计满足客户个性化的保障和理财需求, 为客户提供量身定做的理财计划, 凸显人文关怀, 从而获得客户最高满意度。

假第五套人民币的主要特点

1. 伪造固定人像、花卉水印。假人民币伪造水印的方法有两种: 一种是在纸张夹层中涂上白色浆料, 迎光透视, 水印所在位置的纸张明显偏厚。另一种是在票面正面、背面或正背面同时使用无色或淡黄色油墨印刷类似水印的图案, 该图案无须迎光透视也清晰可见, 立体感较差。

2. 伪造安全线。假人民币伪造安全线的方法主要有四种: 第一种是在钞票表面, 用深色油墨印刷一个线条来伪造全埋式安全线。第二种是在纸张夹层中放置金属或

聚酯类线状物来伪造全埋式安全线。第三种是使用双层纸张, 在正面的纸张上, 对应开窗位置留出断口, 用以伪造全息开窗安全线。第四种是用银色金属油墨间断地印刷在纸张表面或是采用烫金的方式在纸张表面间断地烫上金属膜来伪造全息开窗安全线。

3. 伪造雕刻凹版印刷图案。假人民币的正背面主景图案大多是由细点或实线条组成, 图案颜色不正、缺乏层次、明暗过渡不自然。特别是人像图案目光无神, 发丝线条模糊, 无凹凸感。但是, 目

前也发现有一部分假币在凹印图案部位涂抹胶水或压痕来模仿凹印效果。

4. 伪造隐形面额数字。假人民币的隐形面额数字是使用无色油墨印刷而成的, 图文线条与真币判别较大, 而且即使与票面垂直角度观察也可以看到。

5. 伪造胶、凹印缩微文字。在放大镜下观察, 假人民币的缩微文字模糊不清或文字不全。

6. 伪造光变油墨面额数字。假人民币一般使用两种方式伪造光变面额数字: 一种是用普通单色油墨平

版印刷, 无真币特有的颜色变换特征, 用手触摸无凹凸感。另一种是使用珠光油墨印刷, 其变色特征与真币有明显区别。如新版 100 元假币, 使用绿色珠光油墨伪造光变面额数字, 虽有一定的光泽, 但其线条粗糙, 只有绿色珠光效应, 无变色效果。

7. 伪造有色、无色荧光图案。在紫外光下观察, 假人民币要么没有有色、无色荧光图案, 要么其颜色及亮度与真币有一定的差别。

中国人民银行郑州中心支行供稿

[银行动态]

光大银行 银关保业务量突破 10 亿

□晚报记者 来从严 通讯员 李景辉

记者昨日从光大银行获悉, 今年 3 月 1 日该行在同业率先推出的网上担保支付新业务——“银关保”快速发展, 上半年累计开立保函 68 笔, 合计金额达 12.1 亿元, 走在了全国同业的前列。

“银关保”业务作为光大银行“E 路阳光”系列产品之一, 是在“银关通”业务的基础上, 根据海关总署网上支付税费担保的有关规定, 应进口企业申请向直属海关出具关税保付保函, 使企业获得“先放后征”税款担保优惠政策, 具有“7 天×24 小时”不间断通关服务、企业可获得 15 天循环使用的“先放后征”税款担保优惠政策和“异地报关, 异地支付”等优势, 可帮助企业解决缴税燃眉之急, 及时满足通关缴税需求, 是当前商业银行切入优质客户, 扩大综合收益的有力手段和有效渠道。

光大银行银关保业务开发投放市场四个月来, 以其明显的业务优势、不断扩大的客户群体、稳步提升的品牌认知, 已在市场上形成了明显的竞争优势, 为此项业务的做大做强和全面腾飞奠定了良好的市场和客户基础。银关保业务的蓬勃发展, 将逐步成为该行对公中间业务的又一亮点和优势品牌。

在上半年的业务营销拓展中, 光大银行涌现出一批在客户挖掘、营销组织、创新突破等方面颇有建树的分行, 如青岛分行分别为青岛某钢铁进出口公司和青岛某贸易有限公司开立了 4000 万元银关保保函, 使之成为青岛海关首家完成网上支付银行担保业务备案和完成第一笔网上担保付税业务的企业, 截至 6 月末, 该分行已有 10 家客户的银关保授信额度获得审批通过, 共开立 7 笔银关保保函。

中信银行 “双盈计划” 收益达 32.07%

中信银行日前宣布, 其“打新”系列产品得到了市场的广泛关注。今年以来, 中信银行有九款“打新”产品下线, “双盈计划 1 号”截至 6 月底其年化收益已经高达 32.07%。据统计, 截至 6 月 30 日该行发行的五款打新产品中, “新年计划一号”年化收益率为 15.21%, “新年计划二号”为 17.45%, 而由于融合了新股与基金投资, 中信银行“双盈计划 1 号”运作时间仅 75 天即实现年化收益 32.07%。而作为“双盈计划 1 号”升级产品的“双盈计划 3 号”目前也正在中信银行热销。目前沪指在 4300 点左右高位震荡, 而“打新股”产品的运作由于脱离了二级市场, 得以规避严峻的系统性风险, 将在当下的市场环境中得到稳健型投资者的充分认可。

潘明权

光大银行 以卡推进汽车金融

近日, 光大银行宣布打造“6 星级阳光汽车服务网络”, 同时推出“阳光行车借记卡”和“光大银行-万兴汽车信用卡”两张银行卡新品。光大银行人士称, 此次推出的“阳光汽车服务网”, 涵盖了道路救援、汽车百货、汽车保险、洗车美容、行业品牌联合、支付结算、金融理财、特约商户等多个方面的内容。

光大银行与中联车盟、万兴、美车饰、从众、优乐等合作, 搭建了全国最大的汽车救援网络, 为“阳光行车借记卡”增添多项衍生增值服务。包括 24 小时免费全国道路救援、异地道路引领、30 公里免费拖车、急事出租车报销、四星级酒店住宿报销、每年一次 100 公里超长距离拖车、100 万元救援意外险、15 项免费车辆检测服务、680 元的轨道式洗车优惠、车险超市服务等。

据称, “阳光行车卡”由此成为国内首张汽车金融主题的借记银行卡。光大银行同期推出的“兴联名信用卡”与业内的知名品牌“万兴汽车”合作, 持卡人既可享受万兴汽车的超值会员服务, 又能获得光大银行“阳光理财”服务。

李景辉