

— 保险资讯 —

**平安举办少儿安全教育活动**

7月5日上午,“祝福中国·平安2008中国少儿平安行动”在省人民会堂拉开帷幕。5·12抗震英雄郑州消防大队的朱建辉和2008北京奥运会志愿者培训专家许建农,一起为河南的青少年儿童做了场关于抗震救灾和自护自救的大型讲座。报告会上,朱建辉讲述了郑州消防大队在四川地震灾区所经历的日日夜夜。北京市青少年法律与心理咨询服务中心副主任许建农就“如何抓住黄金12秒、自救与互救、临界青少年防卫训练”,以及如何掌握在自然灾害中获取生存机会等,给现场观众带来了一堂精彩的自护自救课。 张凯

**泰康投连险实现账户转换**

泰康人寿“赢家理财”投资连结产品自助交易服务平台近日面向全国客户开放,投连险客户足不出户即可完成账户转换。这是继泰康人寿推出银保赢家理财产品投连价格查询、交易记录查询、账户价值查询等自助查询服务功能后的又一重大举措。投保人只要携带本人有效身份证件,到泰康人寿任一新生活广场,或自行登录泰康在线,就可以在设置安全提示问题的同时设置自助交易密码,轻松享受以指代步,足不出户的泰康e时代便捷、高效的服务。获取自助交易密码后,拨通95522电话按语音提示操作即可轻松完成账户转换。 刘霖

**新华保险“拉拉队”获殊荣**

7月5日,由共青团北京市委员会、北京奥组委志愿者部主办的“北京奥运会、残奥会拉拉队风采大赛”在北京门头沟体育馆举行。河南省新华保险“花木兰迎奥运拉拉队”受邀作为外省市代表队参加了大赛,并获得“拉拉队大赛特别贡献奖”的殊荣。河南省新华保险“花木兰迎奥运拉拉队”将拉拉队文化和中华文化、体育文化进行了和谐统一,独特的奥运五环造型,出神入化的太极拳,花样迭出的跳绳、踢毽子、抖空竹民间竞技等赢得满堂喝彩,获得中外评委一致好评,最终捧得金杯。 徐燕

“今年我要‘荣升’当爸爸了,有适合孕妇购买的保险吗?”王先生的妻子已怀孕近4个月,他想看看市场上是否有合适的保险产品可以保障妻子和新生儿。为此记者专门走访了几家保险公司,目前市场上出现的“孕婴险”专属保险产品属于特定期间保障,费率不高而且保障范围较广,比较适合有投保意愿的准妈妈和准爸爸。 晚报记者 倪子/文 吴琳/图

**孕婴险 一张保单保两人**

附加型母婴险有较长的观察期,准妈妈需提前规划

**孕期未满28周可投保**  
女性怀孕期间发生高风险事件的概率较大,因此很难买到合适的保险。长城保险河南分公司教育训练部相关负责人说:“如果想对怀孕期疾病和新生儿有所保障的话,不妨选择特定的母婴类保险。‘孕婴险’一方面对孕妇的妊娠期疾病、分娩或意外死亡进行保障,另一方面也对胎儿或新生儿的死亡、新生儿先天性疾病或者一些特定手术给予一定的保险金赔付,保费不高而且保障范围比较广。”

目前,为孕妇和新生儿提供保障的保险主要有两种:一种是附加母婴险;另一种则是专门的母婴险。

母婴险一般要求18~45周岁已怀孕且怀孕未满28周的准妈妈可以投保。其主要保险责任包括妊娠特定疾病保障、分娩身故保障、先天性疾病保障及新生儿身故保障,以及新生儿0~6岁的关键保障。“女性妊娠特定疾病共有宫外孕、恶性葡萄胎等7种常见病,新生儿先天性疾病也包括7种疾病及5种手术,如特定先天性心脏畸形、唇裂及腭裂修补术等。”

此外,有些类似于健康险的女性险也能涵盖妊娠期疾病。

**投保孕婴险条件较严格**

母婴险投保的条件比较严格。首先是年龄限制,专门的母婴险一般要求被保险人是年龄

在20到40周岁,怀孕未满28周,同时要求具备合法生育条件并持有准生证的。对于高龄,或者怀孕已经6、7个月的产妇,可供选择的产品可能会非常少。附加型母婴险虽然与长期健康险或寿险一起投保,但年龄也被限制在45岁以前。

其次,附加型母婴险有较长的观察期,有的是180天,有的为一年。而专门的母婴险则可以在缴纳保费当日就生效。

第三,妊娠期疾病范围有限。母婴险对孕妇疾病的保障限于条款规定,不同母婴险具体保险责任上差别较大。不同公司对新生儿先天性疾病定义也不一样,所以投保人要根据自己的身体状况、家族病史等选择险种。



从什么时候开始为自己的晚年生活做规划呢?专家给出的理想年龄是35岁。我们可以算这样一笔账:个人养老账户的规模由本人缴费工资的11%调整为8%后,一位目前月薪2000元的职工,缴费10年,退休后每月才能领到385元养老金。考虑到10年后的通货膨胀水平,区区385元对于养老来说是远远不够的。 在现在社会整个养老保障体系中,商业保

**商业养老险:不可或缺的保障**

险正在成为不可或缺的一部分。首先,养儿养老的传统方式已无法适应未来社会;其次,空巢家庭越来越多,许多老人子女不在身边,子女赡养老人往往“有心无力”。我们每月都上缴的社会养老保险费,只能保证退休时的基本生活需求,完全靠基本养老金,退休人员只能维持中等偏下的生活水准。所以,购买商业保险也成为目前人们规划养老生活的主要方式。

选择养老保险计划时,应充分考虑目前的收入水平,结合自己的日常开销、未来生活预期、通货膨胀等因素合理选择。首先要注重保障功能,自己在退休后依然能有稳定收入;第二是要注重保值,要看为自己未来规划的养老金是否能满足当时的消费水平;第三是尽早投保,年纪越轻,投保的价格越低,自己的负担也就越轻。 梁利平 本栏目由长城保险河南分公司联办

**招商银行:保障投资者利益是关键**

2008年以来,随着理财市场的蓬勃发展,银行理财产品的设计结构、信息披露和销售管理引起了媒体和社会各界的广泛关注。监管机构在回应部分媒体对银行个人理财业务暗访情况的采访时,特别对招行的理财业务实施情况予以了肯定,鉴于该行理财业务开展情况良好,中国银监会还要求该行提供了经验介绍材料。

招行缘何能在银行同业中脱颖而出,成为个人理财业务的佼佼者?



晚报记者 吴琳/图

**规范流程保障投资者利益**

在产品发行环节上,该行对理财产品进行了全新梳理,在“金葵花”理财品牌下,形成了“日日金”、“安心回报”、“招银进宝”等在内的八大系列理财产品。为保证产品的充足供应,招行理财产品根据市场时机和投资热点不断推陈出新,产品发行频率堪称同行之最,系列化、多样化的理财产品大大丰富了投资者的选择;产品的结构设计上,尽可能提高客户获取高收益的概率,保障投资者利益。

在产品销售环节,招行严格把控理财业务人员准入门槛,深入推进理财客户经理持证上岗工作,并加强销售人员的日常培训和销售指引;为确保客户选择适合的理财产品,尽责、科学、合理地开展个人理财产品的销售,招行早在

2006年初就推出了“招商银行个人投资风险承受能力评估系统”,对客户的风险承受能力和认购过程进行评估与判断;为确保客户全面地了解产品信息,该行严格按照监管要求和国际惯例,全面披露产品信息,从2004年发行产品以来,所有产品信息均通过银行网站和营业场所予以公示,方便投资者及时查询;为避免出现不当销售,该行定期对投资者实行回访抽查,对抽查中发现的问题予以严肃处理。

在产品管理环节上,招行设立了严格的内控机制,实现理财账户独立核算、专户监控、专人管理,确保投资者利益不受侵犯;同时,定期跟踪产品和市场表现,并对投资管理实现业绩监督。

**实现银行和投资者“双赢”**

销售流程的严格管理不可避免会对理财业务的规模和银行的收益造成冲击,招行人士却表示:“短期来看,对银行的销售规模和中间业务收入肯定会有影响,但长远来看是好事,投资者的眼睛是‘雪亮的’,我们追求的是长远发展和可持续发展,也希望达到银行和投资者的‘双赢’。”

事实也验证了这一点,实行稳健创新与合规销售并举,使得招行在迅速扩大理财销售规模的同时,提升了销售质量,也正是如此,招行赢得了社会媒体、监管机构和投资者的一致好评。

4月下旬,西南财经大学信托与理财研究所发布《商业银行理财能力排名报告》,报告显示,基于各商业银行在报告期内理财能力单项排名的综合评价和量化分析,招商银行名列综合理财能力第一名,并在产品发行能力、产品信息透明度两项指标排名第一,产品创新能力指标排名中资银行第一,产品收益能力指标排名第二。仅2007年,招行“金葵花”理财就获得年度“理财之星”、中国最佳理财产品品牌、“最具投资价值的卓越理财品牌”等多项大奖,并连续四年蝉联胡润百富“最受中国富豪青睐的人民币理财银行”。 樊振宁

**招行理财一枝独秀**

据介绍,自2007年以来,随着投资者理财需求的日益多元化,招商银行个人理财业务蓬勃发展。2007年,招行共发行理财产品173支,发行数量同比增长约90%;发行总量折合人民币约1060亿元,与2006年同期相比销量增加近736亿元,发行总量同比增长约250%;2008年以来,个人理财业务规模继续快速增长,截至6月上旬,该行上半年发行理财产品超过240支,销量折合人民币约1750亿元,与2007年同比增加约424%。

“在激烈的市场竞争下,投资者利益最大化才是硬道理。”一位招行相关人士介绍,“为确保投资者利益,我们从产品发行、销售、产品管理、售后服务等各环节进行全流程管理。”据悉,该行主要从制度和人员两个方面入手,对理财业务流程实现全面监督。