

行业动态

终身年金自由领 养老生活好规划

长城保险推出国内首款自助养老险

近日,记者从长城保险获悉,继2008年在健康险产品上做出创新尝试后,长城保险又首次推出能够自主规划养老生活的自助养老险——“金禧年金”。该款产品着眼于对中国消费者未来养老生活的预见,在产品形态的设计上突破了以往养老险的限制,实现了四个方面的“自助”,有望成为可来自主安排养老生活的养老险。

晚报记者 倪子 孙瑾 通讯员 赵洪涛 赵孟琦

养老险市场需求越来越大

据曾在美国纽约人寿工作多年的长城保险总精算师陆俊介绍,“金禧年金”是一款与未来养老生活高度匹配和对接的养老险产品,通过“金禧年金”,被保险人能够根据自己的需要安排养老支出,对未来养老生活的确定和不确定支出进行合理补充。

根据全国第五次人口普查统计结果显示,2000年中国60岁以上的人口已经超过总人口数的10%。按照联合国的通常标准,已进入老龄社会。不同的是,西方国家进入老龄社会时人均GDP一般都不低于一万美元,而中国进入老龄社会时人均GDP才刚刚超过1000美元。约每三个老年人中有一个贫困老年人,属于典型的“未富先老”。因此,中国居民及早规划个人养老成为非常迫切的问题。

“特别是在全球金融危机下,经历了股市、楼市的大幅跳水,稳定、保本成为理财的第一要义,稳健增值、灵活领取的养老险更是受到特别的关注。”陆俊说。

“金禧年金”实现四大自助

据陆俊介绍,“金禧年金”养老险在产品形态的设计上突破了以往养老险的限制,实现了四个方面的“自助”。“首先是‘活多久,领多久’。开始领取后,被保险人每年可以在保险单周年日按照保险单上载明的保险金额的一定比例领取生存保险金,直至被保险人生存至99周岁的保险单周年日。”他说,第一年领的比例为12%,此后逐年递增0.12%。如果被保险人在这个过程中发生身故或高度残疾,将按照累计已交纳保险费的105%与年度末现金价值的较大值获得赔付。如果被保险人能生存至百岁,还能额外按照累计已交保费获得“满期保险金”。其次是“领取灵活”,领取的时间不受限制,可以随时领;在约定的额度内,领取的金额也不受限制。如果不想领取,或者只想部分领取,可以存在长城保险提供的生存金账户,累积利率不低于同期中国人民银行公布的一年定期存款利率。

第三个自助是“应急灵活”,“金禧年金”提供一系列应急方案。开始领取年金后,保单不但仍然具有高现金价值,还保持着增长。此时,如果被保险人需要大额现金应付非确定支出,可通过保单贷款等多种方式来获取应急现金。“最后一个自助是‘保障随意’,‘金禧年金’主险可以搭配一切附加险,实现年轻时有保障,年老时有养老,即使在领取期后也有高额的身故保障。”陆俊说道。



维护自己的合法权益

保险要壮大,诚信半边天。本报开通保险维权热线,就是想进一步提升保险行业的诚信意识,使更多的保险消费者和社会公众了解保险、自觉维权,推动保险消费者不断提高自我保护意识,做一个成熟理性的消费者,用科学知识指导消费,用法律武器维护自己的合法权益。

对大家反映的典型投诉案件,我们将派记者深入调查,并对相关保险机构的投诉解

拨打67655029,发送邮件,把您的不满意都说出来

保险维权我们来帮你

深入调查,跟踪报道,将维权进行到底

随着社会经济的发展,保险市场出现了前所未有的发展,但兴旺的保险消费市场中频频出现各种各样的虚假宣传、霸王条款以及理赔难等问题,令广大消费者痛恨不已。为了消费者的合法权益,共同营造和谐、诚信的保险消费环境,在3·15来临前夕,本报从今日起开通保险维权热线。

晚报记者 雷群芳

决情况进行跟踪报道。届时,我们将对消费者投诉最多,负面影响最大的保险机构予以公布,通过对纠纷的分析、通报、协调、解决,让保险机构和消费者都能在履行自身义务的同时维护自己的合法权益。对保险市场的规范发展起到促进作用,也让大家在进行保险消费时更加理性。

将你的不满意告诉我们

不满意保险机构的服务,不满意保险代

理人的推销,不满意保险公司的理赔……如果你在保险消费、理赔等方面遇到问题,请记得拨打本报3.15保险维权热线67655029、67655218,将你的各种不满对我们倾诉。此外,您还能发送电子邮件至 zzwbjr@163.com 或寄信至郑州市陇海西路80号郑州晚报金融部(邮编450006)进行咨询。我们将尽心帮忙。如果你在保险理赔中遇到什么难题或纠纷,需要法律咨询我们也将帮你牵线搭桥。

家庭投保 宜大人优先

人身保障才是保险的主要功能

案例回放

楚女士,有社保,有住房,无房贷及车贷。有一女儿,9岁,正在上学。经保险代理人介绍,给女儿购买了2份平安鸿利保险,同时附加子女大学教育险,年缴2890元,缴费至20周岁。经反复琢磨计算,楚女士发现所缴保费与领取金额相差不多,且保障额度较低,于是该女士又购买了一份智富人生终身寿险,可起到兼顾保障和复利储蓄的功能,不知现在的保险险种搭配是否合理。

晚报记者 倪子

案例分析

根据楚女士的情况,我们专门采访了平安人寿河南分公司产品讲师张娟。看过楚女士的保单后,张娟给出了这样的分析:

楚女士给女儿购买的这种产品,主要保障功能体现为生存返还功能,而身故残疾等保障力度相对较弱。因为是分红险,还享有分红。同时,这类产品一般也具有保费豁免的人性化功能。

“这类产品主要针对有子女且不善于储蓄或不善于规划的人群,大多数人购买这类产品的目的是为了强制储蓄。根据子女上高中、大学等不同的成长阶段,提供教育、创业、婚嫁基金,为孩子建立一个良好的长期规划。但这类产品保费相对较高,身故残疾保障较低。”张娟说,与中国目前的保险市场上大多数父母的心态一样,楚女士购买这份分红子女教育险的目的是为了女儿将来可以在稳定的环境中成长。但也容易让这些父母进入一个误区:忽视了自己的保障。父母作为家庭的经济支柱,只有自己得到了充分的保障,才能保证孩子的保障。“买保险时,应该先重视大人,再考虑小孩。因为一旦作为家庭支柱的大人出现问题,保费就无人能够继续交付,必然造成不必要的损失。”

买保险还是应当以人身保障为主,不能把利益放在首位。“每个人都要给自己的生活安装一个安全阀,以免出现风险时无法保证

生活的正常进行。”她说,楚女士给自己购买的智富人生终身寿险也是一款具有投资性质的万能险,因此在人身保障方面似乎相对弱了一些。

投保建议

针对楚女士目前的家庭状况,张娟为她提出了一些补充附加险的建议:

第一,购买少儿险之前应该先考虑父母的保障是否足够。父母才是孩子最本质的保障,所以应该先保障自己。楚女士作为家庭的收入来源,对家庭的责任较大。若楚女士发生身故、残疾、重大疾病等意外事故都将对这个家庭产生严重的影响,因此建议楚女士一定要增加重疾险,或者意外医疗险+意外保障产品组合。

第二,楚女士的女儿年龄较小,主要的需求应为意外保障、住院医疗保障和未来的教育保障。可选择意外险和住院医疗险来应对分散意外和疾病的风险;同时根据家庭财务状况选择规划子女未来的产品,除子女教育险外也可以考虑缴费时间短的分红产品或缴费和支取灵活的万能险等来满足子女未来成长所需要的开销。

第三,保费支出不要过于盲目。建议年缴保费以不超过家庭年收入的20%为宜。此外,无论任何险种优先考虑有投保人豁免保费功能的。

[开栏语]

你是否有过这样的情况?没买保险之前,不知道该怎样选择适合自己的保险;买过保险之后,却看不懂自己的保单,不知道这份保险到底对自己有什么好处。

现在,这些问题有望解决。即日起,本报开通“保险问诊台”系列栏目,有保险需求或者对自己的保单存在疑问的市民可以拨打电话67655029进行咨询。我们将请省内知名保险公司为你做全面分析,从而打造出最适合你、最划算的保单。



广发证券股份有限公司 GF SECURITIES CO., LTD.

招聘

一、公司简介

广发证券股份有限公司是国内首批综合类券商之一,并于2004年12月2日,获得创新试点资格。自1994年开始,公司一直稳居全国十大券商行列,是业内为数不多的多年稳居第一方阵的证券公司。

公司控股广发华福、广发基金、广发期货及广发控股(香港)有限公司4家子公司,并参股易方达基金公司,初步形成了跨越证券、基金、期货领域的金融控股集团架构。

广发证券郑州花园路证券营业部是广发证券在河南省的唯一合法机构,因发展需要,现招聘以下人员:

二、招聘岗位

1. 区域经理(5人) 2. 行政助理(2人) 3. 客户经理(20人)

以上岗位均要求如下:

- (1) 大专以上学历;
- (2) 取得证券从业资格;
- (3) 有一定证券营销经验或金融单位从业经验者优先;
- (4) 熟悉电脑基本操作,吃苦耐劳;
- (5) 有一定的客户资源和市场开发潜力;
- (6) 具有团队合作精神,诚实正直,无不良记录。

注:无预约不接受现场来访

联系人: 张经理 联系电话: 0371-65931576 招聘邮箱: zq0612@126.com

行情波动时的投资策略

选择安全性高且随市场波动预期收益稳定的品种

华泰紫金鼎型集合资产管理计划旗下的锦上添花子计划(940005)已于2月9日正式推广发行,成为华泰证券的第二只FOF(基金中的基金)产品。该产品在现有同类产品的基础上实现了双重价值精选,不仅投资于操作稳健的证券投资基金,还可以利用不超过40%比例的资产精选成长性良好、价值低估的股票。锦上添花在市场波动较大时可较好地化解市场风险,

也可在市场转暖时更好地把握资产增值机会,努力为投资者做到投资业绩“锦上添花”。

成立于2006年8月的首只FOF产品华泰紫金2号(940002)在2007年收益位居券商同类理财产品榜首。截至2009年2月2日,华泰紫金2号复权累计收益率为96.01%,位居券商同类产品第二,被媒体评为FOF产品中的五星级基金。

建议投资者可密切关注此类产品!

华泰证券郑州地区牛年春季攻略本周六开始,敬请期待!

主讲人

友邦华泰基金公司首席培训师 范嘉楠
华泰证券股份有限公司研究所研究员 唐潇武
华泰证券股份有限公司研究所研究员 李文辉

时间:2009年2月28日(星期六)

上午9:00到11:30

地点:郑州民航大酒店

