



MSS 系统给力 泰康人寿 10 万元理赔仅需 2 天

日前,泰康人寿河南客户王某的家属得到了泰康人寿的 10 万元理赔。她激动地说:“从报案到赔付到账,仅有 2 天时间。泰康的理赔态度好、速度快,在我们家的这个时候让我们拥有了慰藉。”

前不久,泰康人寿客户王某因胸腺肿瘤治疗无效不幸身故。而他在 2006 年购买了泰康“吉祥相伴”定期保险,每年交费 186 元,保额达 10 万元。

为王某服务的泰康人寿保险代理人得知此事后,及时赶往客户家中慰问,并通过泰康 MSS 系统报案,向客户讲明申请理赔的相关事项。仅过了 2 天,王某家属就顺利得到泰康人

寿的 10 万元理赔。

MSS 系统是 2013 年泰康人寿专为保险代理人开发的新型操作系统。客户出险后,代理人可利用该系统自主及时报案,并可时时查询案件理赔进展情况。在王某的理赔过程中,保险代理人积极协助客户收集理赔手续;在客户提出理赔申请后,泰康人寿第一时间快速审核结案;代理人在 MSS 系统中得知结案,也第一时间把消息告诉客户。

MSS 理赔系统的使用,使得从报案到结案的整个理赔流程由代理人全程参与,提升了各个环节的效率,并通过代理人的切实实施,使客户感受泰康人寿的专业服务。(张岩)



中华财险周口中支组织反洗钱知识考试

为深入贯彻落实中国人民银行及总、分公司文件要求,认真执行反洗钱法律法规。2013 年 12 月 23 日,中华财险周口中心支公司在公司 6 楼会议室组织反洗钱知识考试。中支公司总经理室成员、各部门经理、机关全体员工共计 50 余人参加了此次考试。

考试涉及到反洗钱意义,反洗钱的相关规定,保险业洗钱活动内容,通过多种题型考察员工前期培训中所学到的反洗钱知识以及具有的反洗钱意识。在考试中,大家自觉遵守考场秩序,认真答题,深刻了解到了反洗钱的重要性及洗钱的危害性。

此次反洗钱考试,得到了员工们的一致好评,认识到自觉做

好反洗钱工作的重要性及迫切性,在工作中加强了反洗钱意识,有力地促进了公司反洗钱工作更上一个新的台阶。

(杜文涛)



新华保险“养老靠山 福享一生”2014 年 1 月 1 日幸福开门

养老靠什么?
养儿防老?以房养老?社会养老?
养老到底靠谁?
是房子靠谱还是儿子靠谱?是社会靠谱还是自己靠谱?

据统计,2020 年底,中国的老年人口抚养比将从 2010 的 11.4% 上涨至 16.7%,预计 2030 年将达到 23.8%。如此导致的直接结果是:2010 年,9 个年轻人养一个老人;2020 年,6 个年轻人养一个老人;2030 年,4 个年轻人养一个老人;2050 年,2.5 个年轻人养一个老人……越来越多的人开始承担家庭养老的责任,他们当然知道家庭养老的含义,但是这些在“人手理论”(核心是:人人都有一双手,可以创造财富,人多力量大)指导下出生的人是不可能指望“只生一个好”的下一代来养老的。

然而目前,我国职工基本养老保险替代率在 30% 左右,离公认的 70% 替代率差 40% 的缺口,社会养老资源也极其紧张。

毛主席说:“自己动手,丰衣足食。”面对如此严峻的养老局面,更多的人开始意识到:年老的自己靠年轻的自己最靠谱!趁着年轻,开始着手提前规划养老,积累充足的养老金来为自己的幸福晚年做准备。

2014 年 1 月 1 日新华保险开启“夕阳红”的幸福之门,“福享一生”隆重上市,高端定制养老时代到来,让幸福老年生活可以预期!

福享一生——新华保险第一款贺岁产品

亮点一:现金价值高
交费期满后个人生存利益可快速增长;利于周转
亮点二:返还比例高
每年返还保险金额的 20%,到终身
亮点三:增值能力强
终身保额分红与万能险账户双重增值

新华保险老客户卢先生,是知名饮料公司的高管,几年前购买过新华保险的分红产品,对新华的服务和分红都很满意。目前,卢先生工作稳定,年收入在 40 万-50 万之间。看到社会养老的严峻形势,卢先生决定提前为自己进行养老规划,遂找到自己的理财规划师——新华保险的刘总监为自己再次制定理财方案。刘总监给卢先生做了这样一份养老计划书:卢先生,现年 30 周岁,分 5 年交费,年交保费 220200 元,总保费 1101000 元,假定分红与万能都是中档,80 岁生存总利益是总交费 5.5 倍。如此一来,卢先生就能为自己积累可观的养老资金,从此便可安享晚年。

要想养老有靠山,就请选择新华保险高端定制的贺岁产品“福享一生”!2014 年 1 月 1 日幸福来开门,欢迎抢购!详情请咨询您身边的新华保险代理人。

新华保险——关爱人生每一天
新华保险周口中心支公司财富热线 0394--8688109 (方美华)



天安人寿推出“天保盈 富贵年年”产品

大地焕发生机,开门迎春,2014 开门红蓄势待发。天安人寿周口中支众将士相聚中原,个个剑拔弩张。2014 年将是非同凡响的一年,它正昂首阔步向我们走来;也将是周口天安大跨越、大发展的一年。在进驻周口一年的时间里,天安精英用辛勤的汗水在勾画美好的蓝图,2013 年开门红借助“天保盈 富贵年年”红遍周口大地,在短短的十天时间里,累计销售富贵近百万,人均收入过万元,经典的产品,必将有经典之作。

2014,富贵年年,王者归来,包含如下

保险责任:(1)关爱金;(2)生存保险金;(3)身故或全残保险金;(4)投保人意外身故或全残豁免;(5)身故保险金;(6)终身不收取初始费用、账户管理费、退保手续费,一年 6 次免费领取,每月公布结算利率的天保盈账户。

天保盈这款账户是中国保险史上绝无仅有的快速返还、保额分红、万能账户于一体的智能型理财产品。

“天保盈 富贵年年”是我们送给您的最好的礼物!

(金姬琼)

金融
保险
热线

周口晚报
13903947963
周口保险协会
0394-6171223

《金融·保险》
第 34 期

寿险费率市场化时代的保险理财新观念

国家统计局公布近期宏观经济数据,10 月份全国 CPI 同比上涨 3.2%,涨幅创下 8 个月以来新高。央行发布的货币金融数据更显示,10 月人民币存款减少 4027 亿元,同比多减 1227 亿元。中国人寿理财专家表示,银行、保险、证券、信托等各类理财产品大量涌入市场,居民家庭资产配置途径更加多样化,直接导致了居民储蓄存款大幅减少。保险产品本身具有较高的保障功能,寿险费率市场化改革后,产品定价更具竞争力,加之其所兼具的财富管理和资产传承功能,使得保险这种理财工具更具鲜明特色,是居民家庭财务规划中的基石。

寿险费率改革新品竞相升级

近期召开的十一届三中全会,公布了《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》,为今后的改革和发展提供了全新的方向。而在保险业,围绕着保险业的转型与发展,各种讨论和思考一直不绝于耳。“保障与理财并不冲突,保险不再强调回归保障,保险不仅是保障更是一种理财。”2013 年 7 月 21 日至 22 日,在全国保险业转型发展研讨会上,相关监管人士为保险业重新定调,并明确了今后保险在各类理财工具中的地位。

2013 年,对保险业来说具有重要意义。8 月初,保监会发布《关于普通型人身保险费率政策改革有关事项的通知》,寿险费率市场化改革正式启动。至此,突破了 14 年之久的普通型人身保险预定利率突破 2.5% 的上限。

“随着寿险费率市场化改革的逐步推进,寿险预定利率放开,把定价权交给保险公司和市场,保险公司将有能力设计出更具有竞争力的保险产品,来满足保险消费者在保险保障、资产保值增值、合理避税、财富传承等多方面、多层次的需求。”中国人寿产品开发部负责人表示。

政策开启后不到一个月的时间里,保险企业快速反应,保险公司纷纷推出了其费改后的新产品,预定利率均升至 3.5%。而在中保协主办

的“2013 中国寿险业十月峰会”上,保监会相关负责人透露,费率改革两个月来,各人身险公司报送的费率改革产品达到 82 个。

中国人寿力推 2014 年开门红新品

2013 年下半年,在寿险行业费率改革的大背景下,中国寿险龙头企业——中国人寿秉承“创新驱动发展”的战略,对其产品线进行全面梳理升级,并将 2013 年银行保险渠道的明星产品“国寿鑫丰”全新升级为“国寿鑫丰新两全保险(A 款)”,并将于近期重磅推向市场。

该产品延续了老款国寿鑫丰的原有特点,集高现金价值、高固定收益、高保障等多功能为一体,升级后的新产品现金价值更高、固定收益更高,保障更高,可有效满足银行保险渠道客户稳健理财、同时兼顾保障的多方面需求。该产品也将成为国寿在银保渠道迎战 2014 年开门红的明星产品。

据了解,旧款国寿鑫丰自上市以来,广受市场追捧。来自中国人寿的数据显示,截至 2013 年 9 月底,老款国寿鑫丰在上市之后,便创下了新单保费 300 亿元的佳绩,极大地表明了银行保险渠道消费者对该产品的高度认可。

升级后的国寿鑫丰新两全保险(A 款)为一款 5 年期趸交产品,一次性交费,保障期可达 5 年,可谓一次投入,收益稳定。凡年龄在 18 周岁至 70 周岁的健康人士均可作为被保险人,被保险人生存至保险期间届满的年生对应日,可按基本保险金额给付满期保险金。除此之外,该产品还具有高达 3 倍基本保险金额的意外身故保障,可以防患于未然,为客户提供充足的保险保障。

理财新观念

事实上,尽管当前银行理财产品百花齐放,各类基金、信托产品层出不穷,但由于目前中国资本市场持续震荡,市场保持乏力,各类投资渠道中皆暗含投资风险,而通过其它理财渠道的获得收益并不十分理想。2013 年 6 月 3 日,中国证券投资基金业协会披露了《2012 年度基金投

资者情况调查分析报告》,调查报告显示。2012 年,仅有 23% 的投资者通过投资基金获得了盈利,较 2011 年的 7% 有较大增长。其余有 46% 的投资者投资基金发生亏损,有 31% 的投资者表示“盈亏不大”。

“保险本身的确有财富管理和资产传承功能,过去一直比较强调保障功能,但从近年来大额寿险保单仍频出的实际情况来看,高端客户购买保险的理由还是更侧重于资产保全和财富传承。”中国人寿银行保险部相关负责人表示,基于市场的反馈,保险完全有竞争力与股票、基金、信托等理财产品在一个队列里。

以中国人寿新近推出的国寿鑫丰新两全保险(A 款)为例,与普通的两全保险相比,具有固定收益更高、现金价值更高、意外身故保障更是高达 3 倍基本保险金额等三大特点:以 30 岁男性为例,一次性交费 1000 元,国寿鑫丰新两全保险(A 款)的基本保额高达 1180 元,较鑫丰产品的基本保额 1123 更高,打破鑫丰创下的中国人寿现有 5 年期产品保额之“最”纪录,可谓满期固定收益更多;第二,其第 1 保单年度末现金价值高达 1035 元,再次打破鑫丰产品 1020 元的纪录,问鼎中国人寿现有 5 年期产品现金价值之“最”。第三,国寿鑫丰新两全保险(A 款)延续了鑫丰产品保障范围广的特点,身故赔付 1 倍基本保额,意外身故共计赔付 3 倍基本保额。另外,由于基本保额更高,同等保费下国寿鑫丰新两全保险(A 款)保障保障费更低,取代鑫丰成为公司现有 5 年期产品中保障之“最”。

中国人寿理财专家解释称,如果一位 30 岁男性趸交 10 万元保费,保险期间为 5 年期,如生存至保险期满时,可获得满期金 118000,如果因意外不幸身故,则可获得 354000 的赔付。该产品投保简便、收益稳定、适应人群广泛、到期给付,可满足不同年龄段人群,在人生各个阶段的理财需求。如果被保险人在 18 至 25 岁,这笔满期金可以作为婚嫁金、创业金;25 至 35 岁;可

以作为保障金、子女教育金及资产保值增值;35 至 50 岁:可作为保障金、未来养老金、投资理财;50 岁以上:稳健理财、养老金、合理避税。

购买理财产品还要慎选机构

大量的理财产品涌入市场,在保障高收益的同时,也意味着更高的风险,对金融机构自身来讲,也是一把双刃剑,而对于消费者来说,更要谨慎地选择代为理财的金融机构。专家表示,消费者一定要选择实力雄厚、抗风险能力强的金融机构,否则将可能面临本金受损,无法抵御通胀的情况。

普益财富分析师叶林峰表示,“目前大部分理财产品通过信托、券商等通道进行投资,信托和券商不会承担起主动管理的职能,风险仍然留存在银行端。由于采取了预期收益率的形式发行,无论是宏观环境的变化还是融资企业经营情况的变化都使得银行面临刚性兑付的巨大风险。”也就是说,以往银行在发行产品时,即便亏损,银行往往也会自行补贴来息事宁人。

获得稳定的保单收益,与保险公司的投资能力高低直接相关。近年来,保险金投资渠道不断放开,也为中国人寿等大型保险公司提高投资收益提供了广阔的空间。中国人寿 2013 年半年报显示,2013 年上半年,中国人寿加快了投资资产投向多元化的步伐,优化债券结构增加高等级信用品种;加大另类投资力度,50 亿元投资国寿苏州城市发展产业基金,48 亿投资中石油西一、二线西部管道项目股权投资计划,累计投资基础设施与不动产债券计划 455 亿元,信托、理财、专项资产管理等金融产品 37 亿元。2013 年上半年,中国人寿总投资收益率(年化)为 4.96%。

中国人寿相关负责人表示,对于普通百姓来说,购买保险产品,具有安全性。客户在购买保险产品后,即获得了一份固定有保底的保单收益,具有较为稳定的收益性。同时,还可以帮助客户实现保值增值,有效抵御通货膨胀对家庭资产的不利影响。(周国赢)