

缴费时间短 受益时间长

年金型保险备受青睐

□记者 叶子

近一周来,高收益的保险理财产品扎堆上市。昨日,记者走访我市多家险企了解到,包括新华保险、国华人寿、富德生命人寿在内的多家险企均在本月推出新款年金保险产品,颇受消费者欢迎。

周期短、年缴费高

年金保险可视为一种养老保险,即投保人定期向险企缴纳保费,等到退休或自约定时间开始,从险企按月或按年领取保险金,以弥补因退休工资减少带来生活质量下降的缺陷,与常见的寿险、重疾险相比,年金险具有缴费周期短、年缴费高的特点。

以新华保险推出的“金彩一生”年金产品为例,投保可选缴费3年,但年缴保费至少在2万元以上。而最常见的寿险、重疾险,缴费期一般最长可达20年,年缴保费最

低只需千余元。

富德生命人寿提供了一份产品案例。若投保人王女士为5岁的儿子诚诚投保“富贵花开”年金保险计划,年缴保费21960元,十年累计缴费219600元。60岁以前,诚诚每年将获得约3300元及累计红利保额的一般生存金共计54次,自诚诚年满60岁起,每年给付6000元另外加累计红利保额,直至81岁给付诚诚已交保费加上个人账户价值,至此,理财计划终止。除此之外,若投保人王女士因意外伤害事故导致身故或全残,生命人寿将豁免续期保险费,理财保险计划继续有效。

“虽然年缴费较高,但缴费期短,总体支出对中高收入家庭来说容易接受。”国华保险庞莉说,年金保险是一种畅销快返的产品,缴费期满后即可领取回报,市民手上如果有闲置资金,可以考虑购买。

购买保险有顺序

什么样的人适合购买年金产品?“年金属于中高端的保险产品,最好在完善了寿险、重疾、医疗等保险后再考虑。年金既可以作为自己养老补充,也适合为孩子投保,传承财富。在咸宁,大部分购买年金型产品的客户都选择年缴2-3万元,5年期缴费的方式购买。”一保险公司工作人员介绍。

新华保险汪竹先提醒需要投保的市民,不同险企对年金产品的销售策略不同,市民购买时要注意销售时间。如新华保险的“金彩一生”,仅在明年1月1日前限时销售。

需要提醒投资者注意的是,在选择综合类保险产品时,要有心理准备,保险类理财产品在推广宣传中提到的超高收益率,并不能完全保证实现。所以,保险类理财产品是否可以实现营销宣传中的超高收益率,完全要看产品的具体运作情况。

新华保险董事长

荣获“2014金融风云人物”

12月18日,第十二届中国企业竞争力年会在京举行,新华保险荣获“2014卓越竞争力本土保险公司”,公司董事长康典先生独家荣获“2014金融风云人物”。

新华保险在2014年逐渐完善十大体系、六大平台、三大能力的建设布局,公司前三季度原保险保费收入约862亿元,同比上升19.3%;前三季度净利润63.26亿元,同比增长60.1%。同时新华抓住互联网快速发展的机遇主动作为,全面提升从销售到理赔的全过程服务。E保通有效带动营销人员作业方式变革,“掌上新华”提供在线保单自助服务,3G理赔、自动理赔等技术使新华保险理赔服务始终走在业界前列。在保险新“国十条”的重要机遇下,已完成“寿险+健康+养老”全产业链布局的新华保险势必迎来新的发展契机。

据了解,中国企业竞争力年会由中国社会科学院与《中国经营报》联合举办。卓越竞争力评选到今年已是第六届,评选依托中国社会科学院的企业竞争力分析项目,从净资产,净利润,净资产利润率,总资产贡献率等入手,将经济学研究数据及模型引入到对保险业金融机构竞争力评测中。

保监会

五种保险消费投诉不予受理

日前,中国保监会制定发布了《保险消费投诉处理管理办法》(下称《办法》),对受理投诉主体、消费者投诉方式、处理时限等作出详细规定。

《办法》规定,保险消费者在中华人民共和国境内的保险消费活动中与保险机构、保险中介机构、保险从业人员发生争议,可以向相关保险机构、保险中介机构反映情况,要求解决争议。

根据《办法》,消费者在进行投诉时,可以通过邮寄、传真、电子邮件等方式提出,也可通过电话、面谈方式提出。对于受理的保险消费投诉事项,中国保监会及其派出机构应自受理之日起60日内作出处理决定,情况复杂的,应在受理之日起90日内作出处理决定。

办法规定了五种不予受理的事项:一、投诉事项不属于保险消费投诉的;二、投诉事项不是保险消费者本人或其受托人提出的;三、投诉事项不属于接收单位负责处理的;四、在保险消费投诉处理期限内,保险消费者没有新的事实和理由再次提出同一投诉的;五、本单位已作出投诉处理决定,保险消费者没有新的事实和理由再次提出同一投诉的。(新华网)

国华人寿举行

VIP客户答谢暨新品发布会

□记者 叶子



12月27日上午,国华人寿VIP客户答谢暨“金双喜”新品发布会在我的港湾商务酒店二楼会议室召开,国华人寿咸宁中支总经理陈佳平、咸宁市保险协会徐坚文出席发布会。国华人寿优秀销售代表和新老客户代表共60余人参加了会议。

在发布会上,来自国华人寿北京分公司的精英讲师胡振兴也为大家送上“家庭财富管理”的课程知识,让在座的每一位来宾都获益匪浅。为答谢新老客户的支持,国华人寿还特意安排了有奖问答、现场抽奖等互动环节,为

参会者准备了红酒、豪华厨具等精美礼品。

据了解,去年双11,国华成为保险网销排名第一的单品,日保费5.6亿元,全淘宝排名第二,仅次于小米手机。同时,在服务方面,目前国华人寿已实现在线客户服务及微信服务号等多项线上服务。

国华人寿咸宁分公司自成立以来,坚持以客户为导向,在产品、服务、理赔、企业文化等多方面不断提升客户体验。近期,国华人寿更是推出了“金双喜”年金型产品,以满足多层次客户的保障理财需求。

小桑树做出了大产业

□记者 艾菊桂



自古以来,人们种植桑树的传统做法就是用来养蚕,殊不知,桑树浑身都是宝,赤壁市桑椹产业园就从桑椹上挖掘出了巨大商机。日前,记者走进了这家产业园,探访他们如何把桑树变成宝。

企业发展惠及农民

桑椹产业园座落在赤壁快速通道107公

里处,距赤壁主城区22公里,距三国赤壁古战场景区8公里。整个园区建设规模13000亩,遍及三个乡镇四个自然村。

桑椹产业园总经理宋世光介绍,他的老家是余家桥乡,最初,他在家乡承包了几百亩山地,种植药材,经过几年的摸索,他发现当地土壤气候特别适宜桑椹的生长,并且桑树全身都是宝:桑叶科养蚕,桑树的枝、根对祛风湿有奇效,桑叶和果实,可以制成多种产品。

看准了桑产业的发展优势。宋世光从2008年开始种植桑椹,采取单干与集体相结合的经营模式。在种植管理部分实行单干,在加工寻求市场部分实行集体,种植利润归农户。合作社对桑农实行三包:包种苗提供、包技术指导、包产品回收,对入社社员发给“社员卡”,山地免费翻耕,种苗与肥料赊销,待桑农收成了再扣除,桑农不担一分钱风险。

农户种植桑椹每亩每年可获利5000元以上,企业每亩每年加工利润在4万元以上,种植利润属农户,加工利润属合作社。农户积极性很高,桑苗供不应求。

首块砖茶问世

宋世光认为,公司要发展,就要对产品进行深加工和精加工,把桑农产品回收后,

将其加工成食品、保健品等。众所周知,砖茶在赤壁有着悠久历史。宋世光受到启发,桑叶是否也能制成砖茶?通过研发,生产出了首块桑叶砖茶,用桑叶制成砖茶,在赤壁、乃至全国还是首创。

桑叶砖茶是采用霜降后的桑叶为原料,经发酵和发花工艺产生冠突散囊菌,其汤如琥珀,滋味醇厚,香气纯正,独具菌花香,长期饮用,除能够帮助消化、促进调节人体新陈代谢,对人体起着一定的保健和病理预防作用外,还兼有桑叶的养生保健功能。他已经向国家申请了桑叶砖茶的发明专利。宋世光的公司远不止生产桑叶砖茶,还生产了桑椹系列产品。

2012年,宋世光成立了赤壁仁甲科技有限公司,该公司以赤壁本草药材农民专业合作社前期建成的桑椹产业园为载体,总计已投资6000多万元。在国内,赤壁仁甲科技有限公司是首家从事桑椹素生产的企业,已与台湾一家有30多年的酵素生产经验的凡奇生物科技有限公司签订了合作合同。目前,公司与华中科技大学生命科学技术学院和湖北农科院蚕桑研究所正在筹建“华中冠康科学养生研发中心”,不断研发新的桑系列养生保健品。

发展前景广阔

公司现在已经生产出来桑叶养生茶、桑

玉液、桑椹酵素等产品。虽然桑产业发展前景广阔,但公司现在遇到发展瓶颈,最大的难题就是缺少资金。公司有技术、有能力产生20多种桑产品,而且,研制生产的“桑叶乌发颗粒”,“桑枝黑木耳”已获国家发明专利,又有三个产品正在申请国家发明专利。公司急需把专利变为产品推向市场。

前不久,来自全国30余名桑蚕专家集聚赤壁,参观了赤壁桑产业园,并品尝了桑产业园研制、生产出来的首块桑叶砖茶。用桑椹茶泡的茶水,颜色金黄透亮,有一种独特的清香。

公司已经勾勒出了美好前景:项目建设总投资22亿元人民币,种植加工部分需投资1.5亿,3-5年可收回投资成本。旅游项目对外招商以桑椹为主题,抓住产业园区紧邻举世闻名的三国赤壁古战场的优势,建造集观赏、娱乐、休闲、养老、人文历史教育于一体的生态园区。为人类供给健康,为国家创造财富,为农户增加收入,为企业赢利造利。

创业故事

