

# 分红险打出“抗通胀”招牌

在当下的经济生活中,有什么比跑赢CPI、让资产保值增值更重要的事情?

当通胀压力节节攀升,7月7日央行再度加息、银行大规模发行理财产品之时,保险公司亦迅速转变策略,以“抗通胀”为卖点的分红险一时炙手可热。

“适当比例地买点分红险,是通胀时代投资组合的必需选择。”湖南一位资深投资专家的话,或许从侧面凸显了分红险的当前热度。

## 险企纷纷出招“抗通胀”

“我要把买的保险退掉。”就在7月6日央行宣布上调存贷款基准利率消息后的第二天,市民谢振华就向记者咨询保险退保事宜。

三年前,谢振华给小孩买了份银保产品,当时银行一年期存款利率低于2%,而银保产品保底收益率有2.5%,既有保障又有收益。“现在银行一年期存款利率上调至3.5%了,传统寿险的销售已无特别优势。”

由此,改良升级产品,以在高通胀背景下吸引客户,便成众多险企的共同选择。比如,5月初,泰康人寿率先将万能险嫁接于分红险,对其一款老产品“财富人生”进行了升级;太平洋人寿亦推出期缴分红型产品——“红福宝两全保险(分红型)”。

## 分红险返还期限缩短成趋势

值得关注的是,传统分红险多是“三年一返”,然而为迎合投保人希望快

速见收益的心理,快速返还型分红险迅速成为今年市场主力。

平安人寿的“金裕人生两全保险”就是一款“快返”产品,第2年即可领取生存保险金;而新华人寿主打产品“好利年年两全保险”,同样也是每两年返还保额的10%。

以长沙的王先生为例,今年年初,为庆宝宝“百天”,他买了5年期交的“好利年年”,年交保费54400元,基本保险金额为10万元。这样,王先生每两年可领取不少于1万元,直至儿子70岁,这笔资金前期可作为儿子的教育金,后期可为规划家庭的定项开支。

## 银保渠道分红产品转型加速

有数据显示,今年上半年,银行理财产品的发行数量为8497款,发行规模超过8.51万亿元。这样的数量,与银保分红产品的正面交锋异常激烈。

华泰人寿湖南分公司银保部经理邓叶青则较乐观,她认为通胀情况下,反而有利于短期投资返还型产品向风险保障型以及中长期投资返还型产品转型,这是保险的本质意义。

面对目前银保渠道受到的冲击,太平洋人寿湖南分公司一位人士表示,有必要区分保险与单纯理财产品的差异,保险理财产品通常以中长期见长。“分红险利息是随央行加息而水涨船高的,其分红率可能会因此而走高,在加息周期中,购买分红险对市民来说仍是不错的选择。”

■记者 刘永涛  
通讯员 蔡密密 何珊 严柏洪



在通胀压力下,分红险打出了“抗通胀”的卖点。

## 中信银行小企业联保贷款助力发展

融资难是目前多数中小企业无法回避的现实。主要原因在于小企业缺乏有效担保或抵押,或是其财务系统、内部管理制度不完善。通过抱团取暖、实现信用增级的联保贷款是可能的选择之一。

联保小组是由同一集群内若干家小企业自愿组成一个联合担保体。联保小组成员之间协商确定授信额度,向银行联合申请授信。每个借款人均作为联保小组其他借款人向银行申请借款而产生的债务提供连带保证责任。

联保贷款是中信银行小企业“成长贷”的重要组成部分。浏阳市花炮小企业联保授信就是成功的案例之一。

花炮行业是浏阳市的支柱产业。中信银行长沙分行针对该市花炮企业的实际情况,采用以联保贷款为核心的服务方案,向花炮小企业提供集群授信。具体操作则是以3到7家相互熟悉、相互信任的花炮企业在自愿的基础上组成联保小组,并选择一家企业作为小组长。小组成员之间必须是非关联企业,没有直接、间接的控股关系;法律主体资格相同,实力相当。中信银行为联保小组提供集群授信。截至2011年6月底,中信银行长沙分行累计对161户花炮企业提供了授信,授信余额近4亿元。

■记者 刘永涛



## 周一早盘普遍高开高走

上交所金属市场周一早盘普遍高开高走,但午后沪铜领先回落,随后沪锌、沪铅亦基本回吐早盘涨幅。全天唯一保持上涨节奏的是沪铝。目前金属市场看涨气氛仍占据主动,多单短期可继续持有。

受上周五ICE原糖期价经大幅震荡后继续小幅下跌影响,周一郑糖早盘以日内最低价小幅高开,盘中冲高回落,尾市全线收涨,但呈现近强远弱格局,主力合约SR1201涨42元。目前郑糖进入高位压力区,有震荡整理蓄势需要,近期关注郑糖能否高位站稳,谨慎为宜。

IF1108周一高开震荡下跌,报

## 期货知识

### 套期保值的操作原则有哪些

套期保值的操作原则有:1.商品种类相同;2.商品数量相同;3.月份相同或相近;4.交易方向相反。以上四个原则是任何套期保值交易都必须同时兼顾的,忽略其中任何一条原则都可能影响套期保值交易的效果。



德盛期货研究中心  
开户热线: 0731-82893316  
咨询热线: 0731-82893222  
公司网址: www.dsfc.cn

## 华夏银行刷卡送礼

本报讯 刷卡促销活动是银行的传统项目。近日,记者从华夏银行长沙分行了解到,银联湖南分公司携手华夏银行长沙分行,即日起推出“华夏送清凉,好礼吉分享”活动。据了解,活动期间华夏银行持卡人(含借记卡、信用卡)在长沙地区任意商户(烟、酒、电器及大宗批发业务除外)刷卡消费,累计或单笔满

520元送王老吉一件(12罐装)、累计或单笔满1020元送王老吉一件(24罐装)。每位客户凭购物小票、刷卡POS单和所刷银行卡,在8月1日前限领一次,礼品数量有限,送完即止!兑换时间每天上午9点至下午5点,本次刷卡送礼活动将于7月31日结束。

■德盛期货研究中心

■记者 陈张书

## 机构观点

### 你,凭什么赢

每一次涨跌的轮回,市场都会有清晰的主线,无论你是基本分析派,还是技术分析派,其实对市场走势的分析都具有一定的指导意义,特别是重大转折后,大家再回过头去找理由、看图形时都会发现有很多的蛛丝马迹可以让大家能够规避转折风险、抓住盈利机会,所以把握你能把握的因素,你只需要借助市场的力量就必定能站在赢家的行列。

再次回到市场中,这次我们说得近一点,仔细搜寻最近三年的市场运行逻辑,不难发现每一波行情运行的过程中总是蕴含有一到三条很清晰的主线,就当下的市场行情中,经过回补2656缺口,构筑2610底部以来展开的反弹来看,市场循1、超跌绩优2、中报预增3、主题投资三条明晰主线上行,你如果不想面面俱到,所有的收益我都要赚到,而只遵循自我逻辑的判断,做能有效把握轨迹的个股,那么充分享受反弹收益将是预料之中的事。

■长城证券 刘程莎



## 国寿领航个险市场15年

本报7月18日讯 记者今日从中国人寿保险湖南分公司获悉,今年上半年,湖南国寿总保费已达78.4亿元,占市场份额4成以上,其个险期缴保费更是发展迅速,今年1-5月同比增长61.39%,高出行业平均增幅57.1个百分点。

湖南国寿总经理陈向荣介绍,该公司自1996年开办个险业务15年来,个险渠道保费收入从不到亿元逐年发展壮大,到2010年实现保费超过56亿元,一路领航湖南市场。

■记者 刘永涛 通讯员 刘念涵 钟俏