

# 健康理财,成就幸福家庭

## 商业保险成为香饽饽,万能险备受追捧

据法制晚报报道,近期央行发布了2008年第二季度全国城镇储户问卷调查结果。2008年5月中下旬,央行在全国49个大中小城市进行了城镇储户问卷调查。参加本期调查的49个城市中,有超过70%的城镇居民愿意购买人寿保险。

而在保险市场上,继投资产品之后,打着稳定收益旗号的万能险产品逐渐高调起来,受到越来越多客户的青睐。在很多城市,万能险已经成为市场的当家花旦,根据各家保险公司2007年底公布的信息显示,大部分万能险产品年化收益相比2006年有1到2个百分点的提高,部分产品突破5%。

商业保险成为家庭理财的香饽饽,万能险备受客户追捧的现象与现阶段的宏观背景是密不可分的。

2008年“涨”声四起,投资市场受挫,灾难多多,可以说这是一段中国人民正在经历的非常时期。

回顾走过的2008年,凡是与生活息息相关的东西基本上都涨价了,油价涨了,煤价涨了,电价涨了,物价涨了……CPI2008年上半年处于高位运行!与此同时,2008年的投资市场严重受挫,一片低迷。投资基金,基金跌了,投资股市,被套牢了,投资房地产,又遇拐角了。投资市场在2007年的高位运行下,2008年正承受着其带来的风险。物价上涨、投资市场受挫使得更多家庭寻找更加稳健的投资途径。

然而,2008年又是多灾多难的一年:年初的雪灾,火车事故,拉萨的暴动事件,牵动全国人民心灵的5.12地震,南方暴雨……接踵而至的灾难对国家经济造成了巨大的损失。就5.12大地震而言,造成的直接经济损失高达8450亿人民币!一系列的灾难使得国家面临的经济挑战更为严峻,也强烈刺激着更多家庭对保障的需求。于是,许多家庭开始在日常开销上精打细算,开始关注和寻找稳健家庭理财的途径。

家庭理财关注的一般是以下三个方面:

医疗、养老和子女教育。然而在这非常时期,家庭理财需要在这三个方面准备更高额的支出,通过传统的储蓄、社保途径并不能完全解决这三个家庭理财的问题。接下来我们针对医疗、养老和子女教育进行逐一的分析。

### 医疗需要多少钱?

根据《2003年中国卫生事业发展情况统计公报》浙江重大医疗的平均住院费用举例如下(单位:万元):

疾病分类	住院费用	疾病分类	住院费用
脑瘤	≥12	肝癌	≥12.5
胃癌	≥11	肺癌	≥12.5
鼻咽癌	≥9	血液瘤	≥15
肾衰竭	≥11	肾移植	≥20
脑中风	≥9	股骨头坏死	≥6.5
肠癌	≥6.5	心脏病	≥6
糖尿病	≥6.5	胸腹联合损伤	≥6
梗阻性黄疸	≥6	以上的费用仅指住院费用,并不包括医疗费用。	

同时,据卫生部综合医院统计,2007年门诊病人人均医疗费用135.8元,比上年增加7.1元(按当年价格计算,下同),增长5.5%;住院病人人均医疗费用496.4元,比上年增加295.5元,增长6.3%,上涨原因是2007年全国价格总水平涨幅较大。医疗费用涨了,但是社保却没涨。物价上涨带来的医疗费用上涨给家庭理财带来了更大的负担!

### 养老需要多少钱,养老的钱在哪里?

如果按退休20年,每顿平均10元,光吃饭就需要:20年×365天×10元/顿×3顿/天=219000元!而人的寿命在随着生活条件的改善逐步增长,根据世界卫生组织2007年统计,目前中国男性人均寿命71岁,女性人均寿命74岁,而退休要维持良好生活品质,需要退休前工资的60%。可见,养老需要的钱是一笔庞大的数目。

一般来说,中国人的传统养老途径有社会养老保险、子女赡养以及储蓄。然而,社保仅仅是低保。前总理朱镕基曾提到:“社保是国家给人民的最基本的养老保障,是非常好的福利,我们也办了社会养老保险,可是中国人太多,能领到的养老金是有限的。社保只能是低水平的保,而不

是‘包’,实际上,我们是包不起的!”。

子女赡养父母天经地义,但是目前中国家庭以4+2+1为主要构成,这就意味着上世纪70年代末80年代初出生的人都得担负起沉重的家庭责任,2个成年人不仅要购车买房抚养1孩子,还得同时照顾4个老人!对于子女来说负担很重,出现心有余而力不足的情况也再所难免。

至于储蓄,则在通货膨胀面前面临着严重缩水的现实。2008年一季度CPI指数涨幅达到8.5%,2008年银行一年期存款利率稳定在4.14%,却难以抵制通货膨胀,例如在5%的利率下100000元存银行20年后存款的实际价值仅相当于目前的41550元,在CPI不断攀升的情况下,银行实际负利率。

### 子女教育需要多少钱?

在浙江地区,就应试教育的花费来看,培养一个孩子从托儿所到大学毕业至少需要20万元的费用,生活费用则需要至少50万元!培养一个孩子成才一个家庭至少要花去70万元人民币。

医疗、养老和子女教育的高额支出通过社保、储蓄的方式来解决问题,怎么办?非常时期我们需要非常理财!

非常理财是怎样的家庭理财方式?至少它能为家庭理财提供健全的保障,能够解决家庭理财的三大问题(医疗、养老、子女教育),而且在保障的基础上可以进行稳健投资,对通货膨胀有抵御能力。在此推荐中国平安人寿浙江分公司推出的专门针对家庭理财的平安智盈人生终身寿险(以下简称智盈人生)和平安世纪天使少儿两全保险(以下简称世纪天使)两款产品。

智盈人生是中国平安人寿于2007年10月推出的万能寿险新产品,是中国平安智富人生终身寿险的升级版。中国平安智富人生终身寿险产品荣获了06年“最具市场影响力保险产品”和“最佳理财保险产品”称号,作为它的升级版,智盈人生一经推出就成为了市场的新宠儿,2008年2月仅一个月浙江省就有8230名客户购买了智盈人生。

智盈人生和世纪天使将给家庭理财带来多重惊喜,满足消费者的保障、稳健投资的需求!

### 第一重惊喜:健康理财,方便安心

强大的公司实力,稳健的效益将是客户投资回报的保证。2008年中国平安成功入围世界顶级企业俱乐部《财富500强》位列第462位。2008年平安出资9.3亿,购得许继集团(我国电力装备行业配套能力最强的企业,输变电设备主供应商)100%股权;平安23亿投资山西高速,这是保险资金投资基建第一单;平安34亿认购康健国际19.99%股权,布局珠三角医疗业务;中国平安牵头160亿元入股京沪高铁,占其中13.93%的股权。

### 第二重惊喜:健全保障,全家共享

智盈人生可以为家人提供一份终生的医疗保障,为自己提供一份完善的养老资金,可

以给孩子成长提供源源不断的爱和金钱,世纪天使可以为孩子成长的不同阶段提供教育金。可以说智盈人生和世纪天使涵盖了医疗、养老、子女教育三大家庭理财问题,让全家人都享受到了保障,它构筑了一个家庭保障抗震金字塔,让家庭更加稳固。

### 第三重惊喜:自由灵活,人性关怀

拥有平安智盈人生的客户可灵活地设定自己的交费期限,当客户有经济困难时还可暂时不交纳保费,只要当时的账户价值足以支付保障成本,客户就可以继续享受保障。客户还可以依据个人的财务状况,随时申请追加保费和部分领取。何时领取、领取多少客户可根据个人情况自行决定。

随着人们的平均寿命越来越长,一般保险产品的保障成本会随着年龄的增长而增加,尤其是进入老年,保障成本更是大幅提高。平安智盈人生此次突破性地采用了“平衡型”保障成本,客户在82岁以后,保障成本都将按照82岁时的水平收取,不再逐年递增,让利于客户,体现了人性关怀。

### 第四重惊喜:爱心投资,终生无忧

人的一生一般要经历单身期、家庭形成期、家庭成长期、家庭成熟期、退休期,不同的人生阶段保障、理财的需求将发生巨大的变化。拥有平安智盈人生的客户可以根据自己不同的人生阶段并结合自己的资金情况对保额进行调整,从而能够从从容容应对家庭风险,终生无忧。

### 案例一:智盈人生安心保障计划

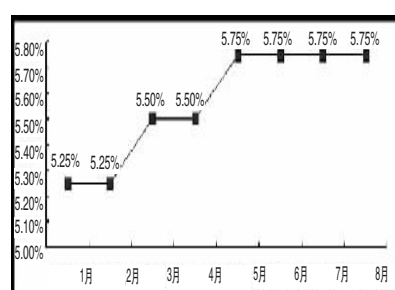
我们以某单位管理干部王先生为例。

王先生,26周岁,王先生觉得虽然现在生活条件还不错,但希望老年仍然能生活得很有品质,同时现在能够有一定的医疗保障。今年他投

保了平安智盈人生安心保障计划(平安智盈人生终身寿险+平安附加智盈人生提前给付重大疾病保险+平安附加意外伤害保险(2008)+平安附加意外伤害医疗保险(2008)+平安附加健康享人生住院费用医疗保险(A)),期交保费6342元,交10年,王先生可以获得健康医疗保障和养老保障。

(一)健康医疗保障:自保单生效日起,王先生即刻拥有10万元的重大疾病保障,而且,随着时间的推移,保额不断递增,到60周岁时将拥有22万元左右重大疾病保障,到70周岁时将拥有37万元左右重大疾病保障(以中档结算利率为例)。同时,自保单生效日24小时后就拥有1万元的意外伤害保障和1万元的意外伤害医疗保障,30天后就能拥有最高报销额度达9000元的小病住院保障。王先生拥有了智盈人生安心保障计划也就拥有了从意外——小病——大病医疗的全面健康医疗保障。

(二)养老保障:若王先生一辈子健健康康,晚年还可领取养老金。假定中档结算利率,王先生60周岁时,可以领取21万元左右养老金;当王先生70周岁时,可领取35万元左右的养老金。(附2008年1-8月智盈人生结算利率)



# 健康财富 尊崇礼遇

## ——平安志在建设国内最好的VIP俱乐部

平安VIP俱乐部会员全面覆盖平安旗下产险、寿险、银行、证券、信托等各专业子公司的VIP客户,为每一位俱乐部会员提供全方位、高价值的综合金融服务。平安VIP俱乐部以“健康财富,尊崇礼遇”为主旨,是平安集团为答谢尊贵客户而推出的服务。俱乐部将充分利用平安的品牌及综合金融优势为客户提供全面的、尊贵的增值服务,提升高价值客户体验,创建国内金融行业中对客户和企业而言最好的VIP俱乐部。

平安VIP俱乐部是平安集团旗下各专业子公司VIP客户的服务整合,成为各专业子公司VIP客户成为平安VIP俱乐部会员的前提。平安VIP俱乐部会员分为黄金会员、铂金会员、钻石会员,钻石会员为最高层级会员。平安VIP俱乐部会员等级是通过平安旗下专业子公司VIP等级确

定,如客户以前在平安集团旗下公司内同时享有多个VIP身份,在平安VIP俱乐部中按所享受的最高等级标准;如果同时满足两家或以上平安旗下公司的同一层级标准是,可在层级标准中晋升一级。

平安VIP俱乐部的客户服务包括差异化基础服务、增值服务。作为平安VIP俱乐部会员,客户将自动享有平安集团旗下任一专业子公司的VIP特权。平安VIP俱乐部为VIP客户提供了一系列增值服务:

### 1. 贵宾礼遇

平安VIP俱乐部携手国际专业服务公司推出贵宾礼遇服务,旨在为客户日常的居家旅行生活提供更全面的尊贵服务和更完善的生活环境,让客户享受独有、优质、全面的品质生活。

### 2. 健康关怀

各种现代病正严重威胁现代人的生命健

康,从有病才上医院到主动检修自己,将健康体检当成一项回报最高的投资。定期体检的意义在于它能及时发现身体的隐患,以便采取有效的干预措施,让健康真正地把握在自己的手中。

### 3. 平安援助

客户的平安是平安VIP俱乐部不变的期盼和永恒的追求,但我们也时刻做好准备和客户一起面对旅途中的诸多意外。只要拨打平安VIP俱乐部专线,便可享受每天24小时,每周7天,一年365天的全天候平安援助服务。

### 4. 温馨祝福

在客户生日及其他佳节来临之际,VIP会员将收到来自VIP俱乐部的温馨生日礼物和美好祝福。

### 5. VIP会员专享

采用双月刊形式,通过邮寄递送品位生活、健康及理财咨询及平安VIP俱乐部信息等相关

内容。

### 6. VIP会员活动

平安俱乐部及平安旗下专业子公司不定期举办各种活动,如:理财投资、健康论坛等。浙江全省08上半年共举办VIP会员活动近二十场,有休闲农庄踏青、精品高尔夫、专家鉴宝、时尚美容、京城专家义诊等,形式丰富多彩,参与会员达上千人。

### 7. 综合金融服务

中国平安保险(集团)股份有限公司已发展成为中国领先的保险集团之一,在中国大陆共有8家子公司,从产品涵盖保险、投资、银行领域,将提供多元化的金融服务。

平安VIP俱乐部会员仅需拨打全国统一的VIP服务专线400895511或登陆网站www.pingan.com的VIP俱乐部专区,即可享受尊贵的会员服务。