

千万保额让爱更伟大

——济南平安千万保额大单背后的故事

他是中国平安人寿高级业务总监，从业12载，帮助许多人实现了事业成功；
他是平安人寿济南分公司最具实力的业务总监之一，他辖下的团队业绩占到了整个济南平安的半壁江山；
他的团队已为客户送去了数以亿计的保障，而自身保额更是突破一千万。

保险是什么，是责任，更是爱的体现，中国平安人寿济南分公司高级业务总监吕韶光，再次用实际行动诠释了这一保险真谛。2012年元旦，吕韶光总监为自己投保了1000万保额的人身险和400万保额的重疾险，在平安人寿济南分公司顺利承保。作为一名保险业内专家，一位成功人士，为什么投保如此高额的保险，这千万保障的背后又有着怎样的故事？带着这一疑问，记者日前再次来到了山大新校附近的济南平安百脑汇营业职场，与吕总监进行了一次面对面的交流。

千万保单，

爱与责任的伟大践行

在谈到自己为何要投下这份千万保额的大单时，吕韶光给记者讲起了多年前的一件往事：“1999年时我刚加入平安不久，我的父亲生了一场大病，住院手术至少需要花费十万元。”吕韶光说，那时候的自己刚参加工作，别说十万，甚至连两千块都拿不出来，他第一时间想到了与父亲最亲近的人——自己的三个姑姑借钱救命，可是从姑姑那里他一分钱都没有借到。“这件事情对我的一生触动都非常的大，我也深深明白了一个道理，关键时刻靠谁都不如靠自己，建立一份安全的保障是必需的。”

吕韶光告诉记者，这份保单的

确是自己和家庭的需要。“作为家庭的顶梁柱，我支撑着自己幸福的家庭。双方的父母，自己的妻子和孩子都依靠着我，而在当前社会环境下，无处不在的意外、重大疾病的频发，不得不让我对家庭要有更为周全的考虑，家庭需要一份生活的安心和长久的幸福。而这1000万的保额基本上能保证自己家庭幸福的长久，这份保单就是爱与责任的践行。”

富人买保险，

重新定义财富态度

吕韶光用自己的实际行动也在影响着身边的客户，他告诉记者，现在已经有越来越多的中高收入家庭开始关注起对保险产品的投保需求。

记者调查了解到，济南拥有着巨大的高端客户市场，但是客户的保额却普遍不高，据统计，济南已投保客户保额在10万以下的占81.3%，50万以上的仅占0.1%。

吕韶光表示：“其实跟我一样，很多高端客户都是家庭的经济支柱，都希望家庭能够生活安心、幸福长久，因此自己和家人的高额保障对他们来说就成为了一种必须。”

对富人来讲，买保险与其他理财工具的区别在哪儿呢？吕韶光介绍，主要体现在以下三个方面。

一、规避风险，以小博大。

富人虽然在医疗支出方面不需要更多保障，但是应该保障其挣钱的能力。因为一旦发生意外，对于富人来说失去的只是生命本身，而整个家庭失去的不只是顶梁柱，还失去了继续高品质生活的物质基础。通过购买足额保险，可以保障其在丧失挣钱能力的时候，使自己及亲人挽回失去的量化价值，在最大程度上保证延续较为优越的生活方式。

二、资产保全，锁住财富。

众所周知，随着市场环境的不不断变化，企业的经营风险无处不在，富人们的资产很容易因经营不善或者金融环境动荡而缩水，今天的千万富翁也许在一夜之间陷入赤贫。但是保险就像自家的“守财奴”，忠心耿耿地跟着我们，为我们的家人保全资产，锁住财富。

三、财务规划，财富传承。

《中华人民共和国保险法》第二十三条、三十四条分别规定：“任何单位和个人不得非法干预保险人履行赔偿或者给付保险金的义务，也不得限制被保险人或者受益人取得保险金的权利。”“按照以死亡为给付保险金条件的合同所签发的保险单，未经被保险人书面同意，不得转让或者质押。”此外，保单贷款功能也可以在关键时刻成为最好的“变现”工具。

财富健康双“储蓄”，

合理规划好处多

当一个人已经“富”到不需要用保险来解决看病、养老问题的时候，是否还需要保险？区别于普通收入的家庭，高端人群应该如何利用保险为家庭保驾护航？对此，吕韶光向记者表示，对于一些非常成功的中高端收入人士来说，可以每年很轻松的挣到几百万甚至几千万，但是或许很多人意识不到：第一，健康非常重要。只有健康的身体他们才可能很轻松的挣到几百万几千万甚至更多。第二，要注意规避风险，意外随时都有可能降临发生。这两点如果发生其中任何一个或许对我们的将来都会产生很大的影响。

吕韶光总监说，从理财的专业角度来看，绝大多数中高端收入客户有一条理财通则，就是将家庭收入按照4:3:2:1的比例分别用于投资、消费、保险和存款。投资是为了博取收益，消费是为了维持生活品质，存款是为了日常方便和应急，保险则是为了防范未来不可预知的风险以及对财富进行安排。

因此“高端人群绝不是不需要保险，而是很多人没有意识到保险的作用。”吕韶光说：“曾有一位民营企业老板，我针对他的情况专门设计了一款全面的险种组合，其中一个险种是等他70岁时一次性领取600万元，因为他说想在70岁时拿出



600万建一所希望小学。”由此可见，高端人群对保险的需求点除了保全资产、体现身价、关爱家人等以外，还有做社会公益的需求，而通过保险规划，则能帮他们满足这些愿望。

“下一步，我将借助我们平安公司构筑的综合性金融服务平台，把对高端客户的服务进一步地拓宽延伸，为他们量身定制出更加完善的家庭理财规划体系。”吕韶光建议中高端客户，应及早做好人生财富的规划，对自己、对家人都将是明智的选择。（财富记者 王露 孙蕊）

“新春献礼”工商银行 多款专属理财产品火爆销售中

值此新春佳节来临之际，工商银行回馈广大客户长期以来支持与信赖，满足稳健投资者的理财需求，再次推出多款专属理财产品，产品期限灵活，到期后本金及收益均有较强的保障，充分满足客户对低风险理财产品的配置需求，欢迎广大投资者预约认购，额度有限，先购先得！详情咨询工商银行各营业网点金融理财师。

产品发行时间表如下：

产品期限	认购起点(万元)	预期年化收益	预期发行时间	购买渠道
42天	5万、20万	4.6%、4.8%	2012.1.12-2012.1.15	网银、柜面
56天	100万、300万	5.5%、5.8%	2012.1.12-2012.1.18	网银、柜面
70天	5万、20万	5.0%	2012.1.12-2012.1.17	网银、柜面
73天	5万	5.2%	2012.1.11-2012.1.15	网银、柜面
125天	5万	5.1%	2012.1.12-2012.1.16	网银、柜面
160天	5万	5.3%	2012.1.13-2012.1.18	网银、柜面
355天	5万	5.4%	2012.1.13-2012.1.19	网银、柜面

(理财非存款，产品有风险，投资须谨慎)

ICBC 中国工商银行

反弹行情中小板或更具投资机会

本周前期，沪深股指放量上涨，屡创新低的中小板与创业板个股也跟随其强劲反弹。不少基金等投资机构认为，市场反弹空间有望打开。不过，从中长期来看仍需要谨慎，之后的持续性预期需要来自中期体制的演进和突破，为经济转型注入新的推动力。

政策给力超出预期

不少证券分析师认为，近日股市大涨的原因之一，是政策“给力”程度超出预期，市场反弹空间有望打开。

长城久兆中小板300基金经理陈硕表示，近日温总理有关“提振股市信心”的讲话有两个方面影响：一

是直接影响，近日一些大企业联通、神华等股东大力度增持股票；二是间接影响，提升了政策托市预期，市场信心和情绪得以改善。温总理讲话的重要意义在于，明确提出要提振股市信心，政策是大利好。陈硕还强调，他们今年的年度策略里看好一季度市场表现的一个重要原因，就在于对政策的判断相对市场而言更为乐观。而结合近期证监会一系列政策导向，比如强制分红、新股发行制度、创业板退市等，未来政策可能进一步给力，这将大大超出市场预期利好。

未来可关注高成长中小板

当然，从中长期格局看，依然有不少值得谨慎的地方。交银施罗德研究部副总经理崔海峰认为，投资者更需要观察中期乃至中长期新的经济推动力的出

现。这里有周期性因素，但更多是结构性因素。

陈硕指出，目前市场发行的中小板基金投资机会更加明显。首先，前期成长股为代表的中小板、创业板暴跌，估值显著回落，是新基金节后很好的建仓时点和介入机会；其次，从近期发布的新兴产业“十二五”规划来看，政策还将持续支持，经济转型的背景下，传统周期股估值回落是大趋势，而代表未来经济增长方向的新兴产业估值依然有提升空间；第三，目前来看，流动性改善是方向，但是短期来看，力度不会特别大，这使得大盘周期股的表现难以持续，而中小板的股票将会再度活跃。

省城证券投资专家提醒广大投资者，长期市场走势取决于基本面和政策的相互作用和演化，投资者仍然需要密切关注基本面变化情况。

(财富记者 王露)

行业动态

中信汇添富信用卡斩获“最佳互动创新奖”

生活日报讯(财富记者 王露)作为全国首张货币市场基金直接支付消费账单的信用卡，“中信汇添富现金宝联名信用卡”一经上市，即受到市场热捧。记者获悉，在刚刚落幕的“2012 WORLD营销大会”中，“添富信用卡”营销项目斩获2011年度金赢销奖中的最佳互动创新奖。

参与评奖的专家认为，2011年中信银行与汇添富基金联合推出的“中信汇添富现金宝联名信用卡”具有风向标意义，首次实现了消费与投资的互动，集消费信贷功能和基金投资功能于一体，开创了“货币基金支付消费账单”的新模式。此外，“添富信用卡”为持卡人提供了卓越的服务，将手中的闲钱实现了货币基金的收益，更提供了跨行还款、自助还款、消费与还款双重积分等多项便利性服务。

基金超市

南方避险开放三天募资超10亿

南方基金旗下的品牌保本基金——南方避险增值基金自1月9日开放申购以来，截至1月11日，短短三天募得资金超10亿元，在目前的基金销售冰点期显得尤为亮眼。据了解，南方避险将于1月17日结束申购，在此之前投资者仍可前往各大银行及券商网点处进行申购，结束募集后将进入下一个为期三年的保本周期。该基金设置了50亿份规模上限，此次开放申购如募集到达上限，将采用末日比例确认的方式实现总规模的有效控制。值得一提的是，本次南方避险开放申购期间再现“全渠道”热销场面，成为近期基金销售柜台里谈及最多、卖的最好的基金产品之一。业内人士认为，这一方面说明了南方避险独有的品牌号召力，另一方面也印证了南方基金全面而多元化的渠道营销能力。（王文）

2011偏股基金十强博时占四席

按照晨星中国的基金分类，在标准的股票型基金中，具有可比周期的共有320只基金产品，进入十强的基金，分别由9家基金公司管理，其中博时基金管理的两只产品入围。博时主题行业股票(LOF)基金以全年仅跌-9.5%的回报率位居第一，博时第三产业股票以全年跌-13.76%的回报率位居第七。按照晨星的另外一大分类，在标准的混合型基金中，具有可比周期的共有72只基金产品，进入十强的基金，则由8家基金公司管理，其中博时基金管理的两只产品再度入围。博时价值增长混合以全年仅跌-7.94%的回报率位居第一，博时价值增长贰号混合以全年仅跌-9.63%的回报率位居第三。展望今年投资市场，博时基金认为，一季度可优先选择货币工具与债券头寸，年中开始可陆续增加偏股类的投资。（王文）

