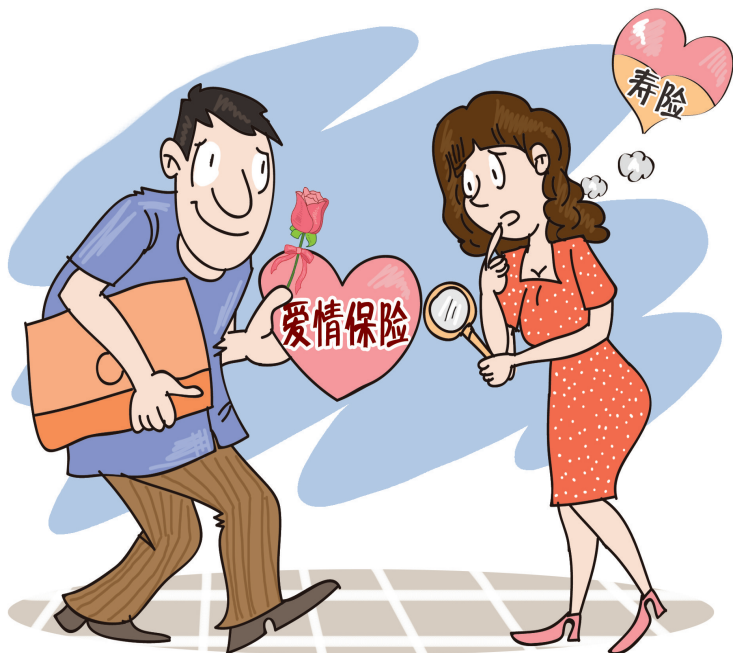


“七夕”，告诉您个“甜蜜骗局” “爱情保险”只是披了件爱情马甲

核心提示

□据《北京商报》

今天是中国传统情人节“七夕”，象征爱情忠贞的各种礼物热销。与此同时，险企也开打爱情牌，力推为夫妻量身定做的“爱情保险”。这一市场鲜见的“爱情保险”并不为很多人所熟知，究竟是专为规避爱情风险而设计的新品，还是仅为营销炮制的噱头？



绘图 雅琦

保险销售开打爱情牌

正在琢磨为妻子选“七夕”礼物的王先生，近日接到保险公司人员打来的推销电话：“我公司正在热销一款‘爱情保险’，‘七夕’当天您可以将这款表达爱意的保险送给妻子，既能体现对爱人的责任，也可以获得保障……”像王先生这样接到推销“爱情保险”的人并非个例。

在一些地区，保险公司为了抢占“七夕”商机，正在力推“爱情保险”，营销员最多的说辞是，送普通礼品多为短暂保留，赠一份保险是爱与责任的延续。

保险公司人士介绍，市场上打着“爱情保险”旗号的并非新上市产品，只不过是“七夕”前后加大了宣传力度，以期为更多家庭提供保险保障和资产配置。

承保形式为联合寿险

“爱情保险”，顾名思义为爱情、婚姻上一把锁，当爱情出现变故时能获得保险公司的赔付。然而，市场上的“爱情保险”仅仅是冠上“爱情”名号的普通寿险产品的组合搭配。

在加入“爱情保障计划”之后，投保人还可以选择住院补贴、女性疾病、医疗费用等附加险。有的保险产品强调了“婚姻持续时间越长，返还的保险金就越多”，体现出典型的分红险特点。

目前国内“爱情保险”多为一份保障计划，为夫妻两人共同投保、共同受益，俗称联合寿险。除了提供人寿保障，还可以获得金婚、银婚纪念祝贺和终身分红等保险利益。这种“爱情保险”与普通分红险相比并没有太多特殊之处。

“爱情保险”噱头大于创新

尽管“爱情保险”打着爱情的旗号推向市场，但实则对爱情婚姻本身的保障功能并不明显。保险专家解释，在国内，“爱情保险”并不是一个特定的险种，而是保险公司为承保方式起的一个美好的名称。

仔细研究“爱情保险”的保险责任，只不过是分红型寿险与意外、住院医疗险的组合而已，将一个人的保障扩展到两个人或全家。这仅仅是为了吸引更多人的关注而制造的销售噱头，创新显然不足。

不过，对这一提供联合寿险责任的“爱情保险”，并不应该全盘否定。由于此类保险突破了以往不能单独购买附加险的限制，或许能为家庭减轻保费负担。

天量逆回购 浇灭短期降准预期

□据《东方早报》

中国人民银行21日早间创天量地开展了总计人民币2200亿元的逆回购操作。而由于逆回购量创出天量，这也意味着机构对于央行短期内将很快下调存款准备金率的期望几乎完全破灭。

据央行公告，央行21日开展

了1500亿元7天逆回购操作与700亿元14天逆回购操作。这一操作规模创下了单日逆回购量的历史新高，较8月16日执行的700亿元7天与200亿元14天的逆回购规模显著放量。

由于本周公开市场因逆回购到期造成的资金缺口只有870亿元，因此本周截至目前暂时已实现资金净投放1330亿元。

理赔纠纷仍是财险投诉焦点

□据《证券时报》

近日，中国保监会公布了上半年保险消费者投诉的基本情况。统计数据显示，理赔纠纷仍是针对财险公司的投诉焦点，针对寿险公司的投诉中，销售误导投诉仍居高不下。

统计数据显示，2012年上半年，保监会共接收保险消费者有效投诉件6176件，同比增长127.23%，增长态势明显。其中，涉及财险公司的有效投诉事项

2600个，同比增长118.3%；涉及寿险公司的有效投诉事项共有3923个，同比增长145.96%。

理赔问题仍是消费者投诉财险公司的焦点，且上升幅度较大。上半年，财险理赔纠纷投诉事项共计1858个，占财险公司合同纠纷投诉总量的79.40%，同比增长188.96%。

销售误导依然是寿险公司投诉中最突出的问题。上半年，寿险公司销售误导投诉共计1214个，占违法违规投诉总量的82.08%，同比增长97.72%。

15年期铁道债认购需求趋弱

□据《经济导报》

铁道部21日上午招标发行了2012年第四期中国铁路建设债券，其中“12铁道05”发行金额100亿元，期限10年，中标利率为4.68%；“12铁道06”发行规模100亿元，期限15年，中标利率为5.00%。

据参与招标的交易员透露，两品种铁道债的全场认购倍数分别为1.96倍和1.15倍。

业内人士表示：“由于15年期债券属于非主流期限，流动性稍

差，加上其投资主力保险机构配置需求趋弱，因此认购交投清淡并不出人意料。相对而言，10年期属于交易盘喜欢的高等级主流品种，因此吸引了部分机构的积极追捧。”

金财担保 银企金桥
电话 65920525
电话 65920830

交行喜庆交银理财品牌5周年

交银理财品牌自2007年正式推出以来，始终彰显“专业、伙伴、未来”的品牌特征，坚持并倡导“灵活、便捷、礼遇的一站式综合理财”的品牌理念，为个人客户及其家庭提供全方位的金银理财服务。

5年的成长历程，交银理财品牌内涵不断丰富，品牌价值持续提升，交银理财锦囊、家庭综合管家等定制产品相继推出，“专享服务、专享优惠、专属渠道、专属产品”四专礼遇更助力客户家庭财富稳定增长，在结婚、置业、生子、养老等人生不同阶段成为客户认同和信任的理财伙伴。

值此交银理财5周年之际，交通银行隆重推出交银理财5周年珍藏版银条、健康保障计划、交银添利专项理财产品、黄金亲子定投、交银e贷·信用消费贷款等特别产品与服务。

同时，将精彩呈献“友·福齐乐”亲友推荐享好礼、“欢乐童年”太平洋儿童理财卡开卡有礼、“最红星期五”购电影票折上折、手机银行充值话费优惠等5周年系列欢庆活动，以答

谢广大客户人群的厚爱和支持。

在交银理财未来发展的征程上，将继续坚守个性的品牌定位，

传达“幸福家庭，理财伙伴”的品牌主张，以优质、专业的金融服务，让万千家庭实现不同的幸福梦想。

交银理财5周年·特别产品与服务

- 5周年珍藏版银条
精工铸造 特色主题 厚载价值 收藏佳品
- 5周年健康保障计划
保障种类丰富 投保轻松便捷 缴费方式灵活 保单检视免费
- 交银添利专项理财产品
定向发售 投资起点低 投资期限多样 可质押融资 收益稳健
- 黄金亲子定投
投资门槛超低 定投期限灵活 投资渠道便捷 赎回变现迅速
- 提取实物方便
交银e贷·信用消费贷款 无需资料 申请方便
无需担保 审批高效 无需抵押 贷款成本低
自助e车贷·汽车消费信贷 手续简 审批快 支付易
费用低 额度高 期限长
- 交银理财5周年·客户尊享活动
“友·福齐乐”亲友推荐活动 “欢乐童年”太平洋儿童理财卡营销活动
- “e动交行 最红星期五”系列活动
最红星期五——电影票折上折
最红星期五——手机银行充值话费45抵50!
- “手机转账、无卡取款0手续费”优惠活动

昨日金价

上海黄金交易所 Au9999

宝玺黄金

开盘价: 334.38元/克

投资金条售价: 344.38元/克

最高价: 335.90元/克

工艺金条售价: 354.38元/克

最低价: 333.99元/克

黄金回购价: 按照Au9999实时金价

收盘价: 335.74元/克

国际金价 16点报

涨跌幅: +1.01%

1644.30美元/盎司

简评

昨日国际金价高位整理。德国有关机构表示，只要希腊满足一定条件，那么德国在希腊问题上作出让步是可能的。该消息令市场情绪为之一振，金价隔夜强势突破1620/30阻力区域。全球最大的黄金上市交易基金(ETF)——SPDR Gold Trust

截至20日的黄金持仓量维持在1274.74吨。

宝玺黄金销售有限公司协办

BAOXI GOLD

客服电话: 60680008 4000877369
即时行情: www.baoxi9999.com