

中国人寿保险股份有限公司北京市分公司 发展企划部

**全国“福禄满堂”上市热销 监测报告**

监测期间：10月14日----11月1日

一、福禄满堂媒体宣传集锦（第七期）.....02

二、福禄满堂媒体宣传集锦（第六期）.....39

三、福禄满堂媒体宣传集锦（第五期）.....71

四、福禄满堂媒体宣传集锦（第四期）.....82

五、福禄满堂媒体宣传集锦（第三期）.....101

六、福禄满堂媒体宣传集锦（第二期）.....113

七、福禄满堂媒体宣传集锦（第一期）.....131

说明：

- 1．本报告电子版报送公司相关领导与个险渠道各负责人。
- 2．由于媒体报道的相似性、重复性，本报告仅列出文章出处、标题、时间和文字内容。
- 3．本报告所载文章均来源于公开媒体报道，版权归原媒体所有，所刊文章不代表本公司立场，特此声明。

# 福禄满堂媒体宣传集锦（第七期）

截止至 11 月 1 日

国寿客户报



(2010-10-25)



最近一段时期，国内寿险市场刮起了一阵“抢购风”——“福禄满堂”自8月1日在沪试销售、9月1日在全国大力推广以来，赢得了消费者莫大的青睐，保费业绩节节攀升，已成为保险市场上最受瞩目的新品之一。

据了解，“福禄满堂”是一种极为灵活便捷的养老保险方式，它采用了更为广泛的投保范围，即消费者从出生30天到64周岁皆可投保。为体现该产品的灵活性，“福禄满堂”的缴费方式可选择一次性交付以及5年、10年或20年交付；开始领取时间可选择50、55、60或65岁；领取方式可选择年领、月领两种。同时，不论何时领取，

“ 福禄满堂 ” 都将保证消费者最少领取 20 年或领取至 85 岁。消费者可以根据自身需求灵活搭配各个要素，真正享受量身定制式养老计划。

不少消费者表示，之所以对“ 福禄满堂 ” 产生如此浓厚的兴趣，主要由于看重了其所具备的强大的抵御通胀能力。有关专家告诉记者，对于消费者而言，其最为关注的就是在未来的养老金储备过程中，如何有效地抵御通胀。然而在目前，理财养老中的传统储蓄理财已日益受到通货膨胀的吞噬。国家统计局数据显示，今年 2 月以来，居民消费价格指数涨幅连续 6 个月超过 2.25%，可见，储蓄养老在应对未来高昂的生活费方面已力不从心。

为了有效抵御通胀，此次中国人寿推出的“ 福禄满堂 ” 特别设计了平准年金和增额年金，特别是每年 5% 的增额年金可以有效抵御通胀的压力。中国人寿产品开发部总经理助理陈劲松介绍说，选择增额领取，福禄满堂首年给付的养老年金按保险合同载明的领取金额确定，从下一个保单年度起以后每个保单年度的给付标准，在上一个保单年度给付标准的基础上，按首年给付标准的 5% 增加，直至约定领取期限届满，越早投保收益越多且在部分年龄段保证达到翻倍还本。

“ 克服同类产品缺陷，为广大消费者打造金色晚年、无忧晚年是此次推出‘ 福禄满堂 ’ 的良好初衷。同时，我们也将立足现实，力

争开发更多功能齐全的寿险产品，以满足日益增长的市场需求。”中国人寿方面表示。

(2010-11-1)

北京晚报

寿险市场“福祿满堂”唱主角 抵御通胀稳固消费者信心



最近一段时期，国内寿险市场刮起了一阵“抢购风”——“福祿满堂”自8月1日在沪试销售、9月1日在全国大力推广以来，赢得了消费者莫大的青睐，保费业绩节节攀升，已成为保险市场上最受瞩目的新品之一。

据了解，“福祿满堂”是一种极为灵活便捷的养老保险方式，它采用了更为广泛的投保范围，即消费者从出生30天到64周岁皆可投

保。为体现该产品的灵活性，“福禄满堂”的缴费方式可选择一次性交付以及5年、10年或20年交付；开始领取时间可选择50、55、60或65岁；领取方式可选择年领、月领两种。同时，不论何时领取，“福禄满堂”都将保证消费者最少领取20年或领取至85岁。消费者可以根据自身需求灵活搭配各个要素，真正享受量身定制式养老计划。

不少消费者表示，之所以对“福禄满堂”产生如此浓厚的兴趣，主要由于看重了其所具备的强大的抵御通胀能力。有关专家告诉记者，对于消费者而言，其最为关注的就是在未来的养老金储备过程中，如何有效地抵御通胀。然而在目前，理财养老中的传统储蓄理财已日益受到通货膨胀的吞噬。国家统计局数据显示，今年2月以来，居民消费价格指数涨幅连续6个月超过2.25%，可见，储蓄养老在应对未来高昂的生活费方面已力不从心。

为了有效抵御通胀，此次中国人寿推出的“福禄满堂”特别设计了平准年金和增额年金，特别是每年5%的增额年金可以有效抵御通胀的压力。中国人寿产品开发部总经理助理陈劲松介绍说，选择增额领取，福禄满堂首年给付的养老年金按保险合同载明的领取金额确定，从下一个保单年度起以后每个保单年度的给付标准，在上一个保单年度给付标准的基础上，按首年给付标准的5%增加，直至约定领取期限届满，越早投保收益越多且在部分年龄段保证达到翻倍还本。



“克服同类产品缺陷、为广大消费者打造金色晚年、无忧晚年是此次推出‘福禄满堂’的良好初衷。同时，我们也将立足现实，力争开发更多功能齐全的寿险产品，以满足日益增长的市场需求。”中国人寿方面表示。

(2010-10-29)

## 北京青年报

### 我的晚年我做主 —— “福禄满堂”倾情打造无忧养老

## 我的晚年我做主

### “福禄满堂”倾情打造无忧养老

千呼万唤始出来，在经过了长期的科学研发和近一个多月的定点试销后，中国人寿新推出的分红型养老年金保险“福禄满堂”于9月1日正式上市。据了解，“福禄满堂”是中国人寿专门为客户退休生活精心打造的一款养老年金保险产品。其具有养老领取和资产收益双特点，同时兼顾病和意外保障于一体。这既对现有养老保险产品进行了一次升级和改革。

中国人寿相关负责人表示，“福禄满堂”基于对未来养老会保险市场发展趋势的分析，对退休人的生活进行了“想、画、说、想”，真正做到了将保险和退休消费者所需养老资金的需求，不偏不倚，不偏不倚，体现了中国人寿专业、专业、精准的一流作风。“福禄满堂”集活了灵活领取、金额确定、递增增值、低扣费用、全程分红、分享红利、累积利息、复利增值、身故保本、意外寿险、保证领取、养老无忧等特点，力求真正为消费者提供退休生活幸福定制“金色晚年”。

事实上，“福禄满堂”的面世并不偶然，而是消费者日益强烈的需求使然。有关调研显示，中国目前社会养老金的分配方式，使得中低收入人群养老替代率偏低是普遍现象。如果在退休前还上充足的晚年，则需要提前规划养老计划。而合理的理财规划对养老替代率中存在着缺口。基于此，因此“福禄满堂”应运而生。

保险专家建议消费者，在规划购买养老年金保险时，应首先考虑保障需求缺口的大小，即退休后的财务需求缺口。其次考虑交费方式，养老年金的交费比较灵活，投保人可根据自己的收入情况选择适合的交费方式，以免交费过多增加负担。对于普通消费者而言，保费支出占年收入的15%较为合理。

此次即将隆重推出的分红型养老年金保险“福禄满堂”对上述几个方面进行了综合考虑。从国定主责以35至60岁的中高端客户为主要销售对象，且强调了所有个险渠道分

红型养老年金保险具有保障范围广、交费方式灵活、年金领取年龄选择较多等特点，延长了年金保证领取年限，数据测算，在扣除销售费用平均年约为80%左右，“福禄满堂”最长可领至终身。

“这个领取时间十分合理，符合中国人的养老理念，定期年金设计方式使即在同等交费基础上每笔领取的养老金较终身产品要高，因此极为有利于提高消费者晚年生活的整体质量。”中国人寿产品开发部经理刘健强如是表示。

福禄满堂“罩”顾全家  
国寿福禄满堂养老年金保险（分红型）  
保障终身，领取金额确定；交费灵活，复利增值

中国人寿  
CHINA LIFE  
福祿壽考，幸福萬家

千呼万唤始出来。在经过了长期的科学研发和近一个月的定点试售后，中国人寿最新推出的分红型养老年金保险“福禄满堂”于9月1日正式上市。据了解，“福禄满堂”是中国人寿专门为客户退休生活倾心打造的一款养老年金保险产品，其具有养老金领取和分红收益双高特点，同时融疾病和意外保险于一体，是对市场现有养老保险产品的进一步升级和改革。

中国人寿相关负责人表示，“福禄满堂”基于对未来养老金保险市场发展趋势的分析，对退休人的生活进行了“望、闻、问、切”，真正做到了诊断和把脉消费者对退休养老金的需求，不盲目，不跟风，体现了中国人寿专注、专业、精准的一贯作风。“福禄满堂”集聚了灵活领取、金额较高，递增领取、抵御通胀，全程分红、分享盈余，累积生息、双重收益，身故还本、意外多倍，保证领取、养老无忧等特点，力求真正为消费者的退休生活量身定做“金色晚年”。

事实上，“福禄满堂”的面世并非偶然，而是消费者日益强烈的需求使然。有关调研显示，中国目前社会养老金的分配方式，使得中高收入人群的养老金替代率偏低是普遍现象。如果在退休后过上安逸的晚年，就需要提早规划养老计划、用合理的理财来弥补养老金替代率中存在的缺口。基于此，国寿“福禄满堂”应运而生。

保险业专家建议消费者，在投保购买商业养老保险时，首先应该考虑保障需求缺口的大小，即退休后的财务费用减去已有的退休保



障。其次要考虑交费方式，养老保险的保费比较昂贵，投保人应根据自己的收入情况选择适合的缴纳方式，以免交费太多增加负担。对于普通消费者而言，保费支出占其年收入的 15%较为合理。

记者了解到，此次国寿隆重推出的分红型养老年金保险“福禄满堂”对上述几个方面进行了综合考量，从而设定主要以 25 至 50 岁的中高端客户为主要销售群体，且延续了原有个险渠道分红型养老险所具有的投保范围广、交费方式灵活、年金领取年龄选择权多等特点，延长了年金保证领取期间。数据显示，现阶段消费者平均年龄约为 80 岁左右，“福禄满堂”最长可领至 85 岁。

“这个领取时间十分合理，适合中国人的养老理念，定期年金设计方式使得在同等交费基础上每期领取的养老金较终身产品更高，因此极为有助于提高消费者老年生活的整体质量。”中国人寿产品开发部总经理助理陈劲松表示。

(2010-10-29)

## 北京青年报

### 老龄化社会呼唤寿险新品创新品 创新型险种“福禄满堂”成“百忧解”

目前，如何顺应社会需求和企业发展有效解决未来老龄化社会养老难题，从而夯实在养老保险领域的份额，已经成为各家保险公司思

考的重点。从近期养老保险市场发生的异动可以看出，众多保险公司已开始悄然展开全方位布局，以抢占先机。

### 老龄化社会呼唤寿险新品 创新型险种“福禄满堂”成“百忧解”

目前，如何顺应社会需求和企业发展有效解决未富先老老龄化社会养老问题，从而夯实养老保险领域的价值，已经成为各家保险公司思考的重点。从近期养老保险市场发生的异动可以看出，众多保险公司已开始悄然展开全方位布局，以抢占先机。

中国人寿的动作不可谓不快。近日，中国人寿养老保险家族再添新军，正式推出一款为退休生活倾心打造的全新养老年金保险产品“福禄满堂”。该款产品集养老金领取和分红收益双高特点于一体，兼具疾病和意外保障功能，是对现有养老保险产品的进一步升级。

民政部和国家老龄办等部门发布的权威信息显示，从2009年开始，我国社会就已进入老龄化快速发展期。特殊国情所决定的“四二一”家庭结构以及不可小觑的通胀预期令国人的传统家庭养老理念和模式开始难以承受现实之重；而现行社会基本养老保险制度由于参保覆盖面小、保障较低，难以从根本上有效解决“养老之难”。

正因如此，作为现有政策性养老体系的有效补充，商业养老保险市场创新一直以来都备受各家公司的关注。从行业发展趋势看，各家保险公司不断推出新型养老产品，或对已有产品进行升级改造增加亮点。以中国人寿为例，此前其推出过类似养老保险产品，但由于种种原因在2008年10月7日发文决定在全国系统范围内暂停销售个养分红型业务，时至今日，在市场需求呼唤下，中国人寿决定重新开发定位明确、功能突出、适应市场需求的新型个人分红型养老产品，“福禄满堂”应运而生。

专家表示，中国人寿开发的这款产品有利于提升公司在养老市场的竞争力，产品本身极具创新性。

首先，作为增额年金，福禄满堂首年给付的养老金按照保险合同载明的领取金额确定，从下一个保单年度起，每个保单年度的年金给付在首年给付标准基础上，每年增加15%，直至约定领取期限届满，收益可以达到3%左右。

同时，区别于市场其他保险产品，福禄满堂的专

业性体现在前期没有返还年金的概念，对消费者而言最做到专款专用，对保险公司而言是保证资金运作的周期较长，而这种设计的最大优势是局限于消费者的利益，体现在年金领取金额高，从保单生效至领取期间均享有高额分红，不断的养老金和红利可以累积生息，保值增值。



中国人寿的动作不可谓不快。近日，中国人寿养老保险家族再添新军，正式推出一款为退休生活倾心打造的全新的养老年金保险产品“福禄满堂”。该款产品集养老金领取和分红收益双高特点于一体，兼具疾病和意外保障功能，是对现有养老保险产品的进一步升级。

记者了解到，民政部和全国老龄办等部门发布的权威信息显示，从2009年开始，我国社会就已进入老龄化快速发展期。特殊国情所决定的“四二一”家庭结构以及不可小觑的通胀预期令国人的传统家

庭养老理念和模式开始难以承受现实之重 ,而现行社会基本养老保险制度由于参保面较小、保障较低 ,难以从根本上有效解决“ 养老之难 ”。

正因如此 ,作为现有政策性养老体系的有效补充 ,商业养老保险市场创新一直以来都备受各家公司的关注。从行业发展趋势看 ,各家保险公司不断推出新型养老产品 ,或对已有产品进行升级改造增加卖点。以中国人寿为例 ,此前其推出过类似养老保险产品 ,但由于种种原因在 2008 年 10 月 7 日发文决定在全系统范围内限制销售个养分红趸交和 5 年交的业务 ,辽宁等 5 家分公司停售个养分红。时至今日 ,在 market 需求的呼吁下 ,中国人寿决定重新开发出定位明确、功能突出、适应 market 需求的新型个人分红型养老产品 , “ 福禄满堂 ” 应运而生。

专家表示 ,中国人寿开发的这款产品有利于保持公司在养老市场的产品竞争力 ,产品本身独具创新性。

首先 ,作为增额年金 ,福禄满堂首年给付的养老年金按保险合同载明的领取金额确定 ,从下一个保单年度起 ,每个保单年度的年金给付在首年给付标准基础上 ,每年增加 5% ,直至约定领取期限届满 ,收益可以达到 3%左右。

同时 ,区别于市场其他保险产品 ,福禄满堂的专业性体现在前期没有返还年金的概念 ,对消费者而言是做到专款专用 ,对保险公司而言是保证资金运作的周期较长 ,而这种设计的最大优势是着眼于消费

者的利益，体现在年金领取金额高，从保单生效至保险期满均享有高额分红，不领取的养老金和红利可以累积生息，保值增值。

(2010-10-27)

## 和讯

### 福禄满堂，让您养老无忧

随着社会人口结构的老龄化，养老已经成为中国社会亟需解决的问题，也成为了普通老百姓日常最关注的话题。中国人寿作为大型国有寿险公司，积极响应国家政策，勇担社会责任，主动解决老百姓普遍关注的养老问题和民生问题，特别推出了“国寿福禄满堂养老年金保险(分红型)”，为客户提供了最专业的养老选择。

#### 年年有分红

从保单生效起至保险期满都享有高额分红，全程分红、时间超长，让您越老越值钱；红利还可累积生息，或抵交保费或购买交清增额保费，帮您减轻生活压力，抵御通胀风险，让您的家庭财产不断增值。

#### 月月有养老

养老年金开始领取日分为年领和月领两种，既可平准领取、又可增额领取，保证让您随用随取，遇到资金困难，还可进行保单借款，让您不受资金束缚，老有尊严、安享天伦之乐。

## 天天有保障

领取前因疾病身故返还所交保费或现金价值;领取前因意外身故返还所交保费的两倍;开始领取后身故,按剩余养老年金之和一次性给付!人性化的保障设计,在保证领取的前提下,为您提供意外风险的双重保障。

## 人人都需要

领取时间合理灵活,保证养老生活品质逐年提高不下降,适合传统中国人的养老理念,既有固定领取保证,还能实现返本无忧双倍收益;紧贴市场的理财功能,保证分红、保证现金价值、保证红利,既填补了市场兼具理财养老的空白,又符合老百姓的需求,是一款人人都需要的理财险中的养老险。

(2010-10-25)

# 成都商报

## 50 年退休生活你的后半辈子靠什么？

7 月初某学者提出的“一千万才够养老”的言论,成为网络热点;紧接着,上周最新公布的 CPI 数据再次挑动职场人的神经,面对不断破线的 CPI 以及对未来高额养老费的担忧,让我们不禁在心里追问:养老,我们到底需要多少钱?

你不能回避的问题:中国的“银发”考验

行情危险!散户应该尽快离场? 哪些股票值得满仓买入? 某些股很可能还要涨 50%! 机构资金目前已发生大变化

据《银发中国——中国养老政策的人口和经济分析》显示,从 2000 年到 2007 年,我国 60 岁以上的老年人口由 1.26 亿增长到 1.53 亿人,占总人口的比例从 10.2%提高到 11.6%,占全球老年人口的 21.4%,相当于欧洲 60 岁以上老年人口的总和。预计到 2050 年,我国老年人口总量将超过 4 亿,老龄化水平推进到 30%以上。面对中国的“银发”考验,养老规划成为人生理财规划中重要的一部分。

### 第一步：准备养老，心中有数

最近，社会上流传着一个观点，如果在一线城市退休，哪怕攒足 1000 万养老金，未来也很难真正满足退休生活的需要。

在我们看来，1000 万养老或许有点夸张，它是建立在通胀假设和一线城市生活水平较高的基础上的，但是，一个问题却值得我们深思：养老，我们到底需要多少钱？

### 提前考虑三个问题

在开始规划前，不妨先问问自己以下三个问题，将有助于进行合理地规划养老。

1、准备活到多少岁？人人都希望长寿，做养老规划时，不妨将寿命预计久些，假定 100 岁。

2、享受多少年的退休生活？这取决于你想什么时候退休，假定 50 岁退休，用  $100-50=50$  年，数字很诱人，然而这个数字越大，你要承担的退休成本就越多。

3、退休以后享受什么样的生活？退休后假定包括生活成本、医疗费用等等在内，每月的养老成本约为 5000 元，则每年平均需要 6 万元。当然，如果你想有更多的旅行、满足更多的爱好，这个数字会更多。

让我们简单算一下未来 50 年的退休生活需要多少钱：即  $50 \times 6=300$  万元。如果考虑通货膨胀的因素，假定每年 3% 的通货膨胀率，24 年后通胀将把你的 300 万吞掉一半，最终的实际购买力将只有 150 万元。

## 第二步：立即行动，未老先富

养老理财早一天比晚一天好。如果每月投资 500 元，同样按照 10% 的年收益，以月复利计算，晚 7 年开始投资，几乎要花一辈子才能赶上！

## 关键的 7 年



举例来讲，王先生 20 岁起每月定投 500 元，假设年平均收益为 10%，他投资 7 年就不再投入，然后让本金与获利一路成长，到了 60 岁要养老时，本利和已经达到 141 万元；张先生则 27 岁才开始投资，每月同样定投 500 元，10%的年收益率，但他整整花了 32 年持续投入，到 59 岁才累积到 140 万元！这就好比两个参加等距离竞走的人，提早出发的，就可以轻松散步，而后出发的人必须辛苦追赶。

### 第三步：找对门路，一劳永逸

传统的“养儿防老”是靠不住的，而社保又能为我们的养老提供多少“子弹”呢？

家庭养老——受到严峻挑战。今后会大量存在“2 个孩子赡养 4 个老人”的问题，再加上年轻人的生存压力、城市化进程中造成的家人异地分居等诸多问题，家庭养老恐怕越来越难以实现。

仅仅依靠社保金养老，只能解决最基本的日常生活。据测算，退休后能领到的养老金约占退休前工资的 40%，所以，即使参加了基本养老保险，最好还是要通过其他方式自行积累一部分养老金，以弥补退休后基本养老金的不足。

企业年金——个人难以掌控。由于企业自身认知程度不够、国家对个人缴费部分税收政策的不明确等原因，真正实行企业年金的企

业是很少的。最重要的是，企业年金实行最终的选择权和主动权都在企业手里，员工个人是无法掌控的。

商业保险——五大优势，不可替代。在养老保障方面，商业保险是其他养老理财品种所不能替代的，同时也是社会养老保险的有益补充。商业养老保险具有五大优势：

第一、保险养老方便可行。和其他投资理财工具相比，商业保险就像一架“傻瓜相机”，也许照片质量不是特别的好（回报不算太高），但总体比较稳定可靠。而其他理财养老工具可能是“专业相机”，理论上讲有可能获得更好的照片质量（回报较高），但如果操作者技术不纯熟不高超，实际拍出的照片质量可能比傻瓜相机还不如。

第二、保险养老的回报特别明确。只要确定自己希望在退休后每月从保险公司领到多少养老金作为补充，就可以让保险公司帮助规划并计算出自己需要购买的保险额度和缴费的时间。

第三、保险养老可以强制自己储蓄。青壮年时期，花钱难以节制。商业养老保险恰恰有强制储蓄的功能，同时，由于退保损失比较大，从而更增强了资金使用的专项性和储蓄的强制性。

第四、养老储备是一项长期的理财计划，而通过复利滚存计算收益的分红型养老保险，储备时间越久，理财效果越佳，与“养老目标”较为匹配。

第五、对于有红利投资理财功能的保险，其收益所面临的风险相对较低。

#### 第四步：我的养老，我来规划

中国人寿成都市分公司的专家提出建议：

专家建议一：最好购买具有分红功能的商业养老保险，同时，选择实力雄厚，经营稳健的公司。

分红型养老险将固定利率转变为浮动利率，其实际分红和结算利率视寿险公司的经营水平而定。既然红利水平与保险公司经营状况息息相关，那么慎重选择公司就很重要。选择经营稳健、实力雄厚的大型保险公司，能带来更好的红利。

专家建议二：早买比晚买好。被保险人年龄越小，储蓄的时间越长，缴纳的保费就相对较少。此外，消费者投保商业养老保险，年龄最好在 50 周岁以下，因为投保年龄超过 50 周岁，需缴付的保费比较高。

专家建议三：商业养老保险的领取时间最好与退休年龄衔接起来。比如，可以按照 CPI 的增长速度，大致规划出自己退休后每月所需养老金的“缺口”，按照这个缺口，可以先购买适合的商业养老保

险。选择能够支取养老金差额的产品投保，退休时就可以按时领取养老金。

以中国人寿最新推出的养老保险产品——国寿福禄满堂养老年金保险(分红型)为例，看看我们究竟该如何进行养老规划？

投保举例一：被保险人张先生，30 岁，计划为自己购买养老保险。预计 60 岁退休，退休后希望每月可以收入 5000 元养老金。除去社保每月支付的 3000 元外，希望通过购买福禄满堂解决另外 2000 元。

从 30 岁起，张先生需要每年投入 24600 元，连续投入 10 年。那么，从 60 岁开始，每月可以领取 2000 元，保证领取 20 年。在保险期间，还可以分享中国人寿经营业绩。按照中等红利计算，可累计领取红利 472953 元，总共领取金额高达 952953 元。

投保举例二：被保险人张先生，20 岁，计划为自己购买养老保险。预计 60 岁退休，退休后希望每月可以收入 5000 元养老金。除去社保每月支付的 3000 元外，希望通过购买福禄满堂解决另外 2000 元。

从 20 岁起，张先生需要每年投入 19200 元，连续投入 10 年。那么，从 60 岁开始，每月可以领取 2000 元，保证领取 20 年。在保险期间，还可以分享中国人寿经营业绩。按照中等红利计算，可累计领取红利 626802 元，总共领取金额高达 1106802 元。

以上描述为简要介绍，最终以条款为准。红利演示基于本公司的假设；红利金额是不确定的，实际红利金额根据分红业务实际经营情况决定。

(2010-10-25)

## 青海新闻网

### 您有养老保险吗？国寿“福祿满堂”为您解除后顾之忧！

中国人寿“福祿满堂”自9月15日在青海市场正式推出以来受到广泛欢迎，仅15天时间，10年期缴受理保费已高达1000万元，创下中国人寿青海分公司半月10年期缴销售新纪录。

“福祿满堂”在养老回报、投资收益、意外保障、保险金领取方式等方面突破了传统养老保险的模式，创造了全新的市场亮点。投保年龄比较宽松，从出生30天婴儿到64周岁的老人均可投保。交费期分为一次性缴付、5年、10年和20年四种，由投保人在投保时自由选择。养老年金领取方式灵活，可选择在50岁、55岁、60岁和65岁开始领取，领取方式可选择年领、月领两种，不论何时领取，保证最少领取20年或至85岁。该保险还首次采取养老金递增领取方式，养老金领取金额逐年递增，越老越有钱，越老越值钱，实现了年年有分红，月月有养老，天天有保障。

该产品集养老金领取和分红收益双高特点，兼具疾病和意外保障于一体，堪称一款顶级养老保险产品。在青海老龄化加剧、投资风险

和通货膨胀的羁绊下 ,社会养老保障越来越难以独当一面。粗略计算 ,青海西宁市夫妇二人退休从 60 岁至 88 岁仅食品消费支出就高达 80 多万元 ,其中还不包括住房、医疗等大额支出。在此背景下 ,要保证退休生活品质 and 人生安全 ,具有品牌保证且只针对养老生活设计的 “ 福禄满堂 ” 不失为百姓未来养老生活的 “ 福音 ”。

“ 福禄满堂 ” 在青海首卖日当天就受理期缴保费 164 万元。在销售过程中 ,许多客户都主动了解、认购产品。许多市民表示 :“ 随着生活水平的提高 ,百姓平均寿命越来越长 ,养老金缺口不断扩大 ,退休后的生活水平已经成为了一个不得不面对的问题。 ” 还有一些市民表示 :“ 由于家庭结构的变化 ,传统的养儿防老的观念已经不再适用 ,再加上物价飞涨 ,未来充满不确定性 ,为了减轻孩子们的负担 ,自己在有能力的时候应该为将来提前做些准备。 ”

国寿 “ 福禄满堂 ” 深受市场热捧 ,不仅因为其多元化的保障功能 ,更因为青海群众对养老问题的高度关注 ,以及频繁灾难事故激发出来的强烈的保险意识。因此 ,一款具有保障性、安全性、储蓄性、增值性等诸多特点的养老保险产品 ,再加上中国人寿的品牌实力和投资收益能力 , “ 福禄满堂 ” 养老年金保险自然备受青海群众欢迎。

(2010-10-25)

## 金融界

### 居民消费价格指数连续上涨 险企推出年金产品抗通胀

国家统计局今日发布前三季度居民消费价格（CPI）数据，数据显示，居民消费价格温和上涨。前三季度，居民消费价格同比上涨2.9%，9月份居民消费价格同比上涨3.6%，环比上涨0.6%。对于消费者来说，如何有效地抵御通胀。养老保险专家表示，在理财养老中，传统储蓄理财日益受到通货膨胀的吞噬。储蓄养老在应对未来高昂生活费方面已力不从心。金融界保险频道了解到，为了有效抵御通胀，目前诸多保险公司都推出了许多抗通胀的年金保险产品。

据悉，中国人寿（601628）近期推出的“福禄满堂”产品，特别设计了平准年金和增额年金，特别是每年5%的增额年金可以有效抵御通胀的压力。选择增额领取，福禄满堂首年给付的养老年金按保险合同载明的领取金额确定，从下一个保单年度起以后每个保单年度的给付标准，在上一个保单年度给付标准的基础上，按首年给付标准的5%增加，直至约定领取期限届满，越早投保收益越多且在部分年龄段保证达到翻倍还本；国泰人寿也推出了一款集返还、养老、重疾、身故于一体的国泰美福人生重大疾病保险计划；合众人寿推出了合众至尊宝年金保险计划上市，从合众人寿了解到，合众至尊宝年金保险计划短期交费、快速返还、长期受益、复利分红等特点，能够较好的满足高端人群对于资产安全性、收益性和流动性的要求；近日，恒安标准人寿在其银保渠道推出恒安标准金福缘年金保险（分红型）（A款），



缴费 10 年，保险期间长达 20 年，且年年返还生存保险金，返还最长  
达 20 年，长期获益的同时获取多种保障。

(2010-10-21)

## 中国经营报

### 寿险龙头推新品 2010 年主打分红型年金保险

对于消费者来说，最为关注的就是未来的养老金储备过程中，如何有效地抵御通胀。专家表示，在理财养老中，传统储蓄理财日益受到通货膨胀的吞噬。据国家统计局数据，今年 2 月以来，居民消费价格指数涨幅连续 6 个月超过 2.25%，可见，储蓄养老在应对未来高昂生活费方面已力不从心。

据了解，为了有效抵御通胀，此次中国人寿推出的“福禄满堂”特别设计了平准年金和增额年金，特别是每年 5% 的增额年金可以有效抵御通胀的压力。选择增额领取，福禄满堂首年给付的养老年金按保险合同载明的领取金额确定，从下一个保单年度起以后每个保单年度的给付标准，在上一个保单年度给付标准的基础上，按首年给付标准的 5% 增加，直至约定领取期限届满，越早投保收益越多且在部分年龄段保证达到翻倍还本。

笔者在采访中了解到，为了区别于市场上其它保险产品，福禄满堂的专业性体现在前期没有返还年金的概念，对消费者而言是做到专款专用，对保险公司而言是保证资金运作的周期较长，而这种设计的

最大优势是着眼于消费者的利益,体现在年金领取标准高,从保单生效至保险期满均享有高额分红,不领取的养老金和红利可以累积生息,保值增值。

此外,该产品对疾病、意外身故均设有保障。在年金领取前,因疾病身故返还所交保费与现金价值的较大者,因意外身故返还所交保费的两倍与现金价值的较大者。在年金领取期间,身故按约定领取期限内尚未领取的各期养老年金之和一次性给付身故保险金。

笔者在采访中了解到,目前市场上大多数年金产品,只在年金积累期向客户分红,而福禄满堂打破了行业惯例,不仅在积累期向客户分红,就是在年金领取期,客户也可以享受到分红。做到了持续分红,抵御通胀。此外,该产品还为养老金与红利分别设立累积生息账户,每期的养老金与红利可以进入各自账户中按年复利累积生息,客户轻松获得双重投资收益,使产品兼具理财与养老功能。

中国人寿相关负责人表示,“从呼吁个人养老模型的建立,到望、闻、问、切退休生活,福禄满堂产品集聚了灵活领取,标准较高;递增领取、抵御通胀;全程分红、分享盈余;累积生息、双重收益;身故还本、意外多倍;保证领取、养老无忧等特点,希望真正能够为消费者的退休生活量身定做‘金色晚年’”。对于消费者来说,最为关注的就是未来的养老金储备过程中,如何有效地抵御通胀。专家表示,在理财养老中,传统储蓄理财日益受到通货膨胀的吞噬。据国家统计局数据,

今年 2 月以来,居民消费价格指数涨幅连续 6 个月超过 2.25%,可见,储蓄养老在应对未来高昂生活费方面已力不从心。

2010 年,资本市场持续低迷再加之通胀预期不断加剧,让兼具理财与保障功能的分红保险大放异彩。而这其中,分红型的年金保险似乎更加受到市场的青睐,成为 2010 年的主打产品。

“传统的储蓄理财日益受到通胀的吞噬,而以家庭为单位的传统养老方式也不能满足未来的养老需求。年金保险往往具备了分红与累积生息等抵御通胀功能,可以弥补传统储蓄和高风险理财的不足。因此越来越受到消费者的关注。”中国人寿产品开发部总经理助理陈劲松表示。

9 月 1 日,国内寿险龙头中国人寿高调宣布,在个险渠道推出一款专门为退休生活打造的全新养老年金保险产品——“国寿福禄满堂养老年金保险(分红型)”。该产品集养老金领取和分红收益双高特点,兼具疾病和意外保障于一体,是对现有养老产品的进一步升级。

据了解,该产品自 8 月 1 日在上海市场试销以来,受到了市场的高度关注,销售仅一个月保费收入超过 5000 万元。该产品投放市场以来,还创刷新了中国人寿多项销售纪录。8 月份中国人寿上海分公司试销“福禄满堂”共录得保费 4710 万元,超过该公司今年 1-7 月养老保险收入的总和。与此同时,国寿上海分公司 10 年期期交产品月销售额达 3662 万元,也刷新了此前的纪录。

事实上,不只是中国人寿,早在去年年底,不少保险公司就瞄准养老金市场,发力分红型年金保险。2010 年,分红型年金险市场炙手可热。

业内专家表示,保险公司集体发力年金保险,与 2010 年实施的新会计准则密切相关。在保监会大力倡导结构调整的政策影响下,不少保险公司开始放弃保费确认度不高的投连险及万能险,转而大力发展分红保险。

“年金保险件均保费较高,有利于保险公司保费的积累。同时,年金保险通常设有多种交费方式,符合监管部门大力发展长期期交产品的长远策略,也有利于保险公司续期保费的增加,此类产品对公司内含价值贡献度较大,这也是保险公司竞相推出年金保险的主要因素。”陈劲松解释称。

中国人寿产品开发部总经理周多光表示,“中国人寿 2010 年的市场策略是上半年做规模,下半年增效益,选择在此时推出‘福禄满堂’符合中国人寿今年的市场节奏和长期发展策略。”

笔者在采访中了解到,除了保险公司经营策略的考虑,中国养老保险市场巨大的发展空间,也是保险公司大力营销年金保险的重要因素。

“ 经过上海一地的试销,我们发现目前购买的人群,主力年龄在 30-50 岁之间,职业跨度达 20 多种,件均保费达 1.7 万元,且 99%以上客户选择了 10 年期以上的交费方式。这说明越来越多客户是实实在在地为老年生活做规划,人们对未来退休晚年的生活越来越关注。 ” 中国人寿个险销售部助理总经理贾慧介绍。

贾慧介绍,近年来中国人的平均寿命在不断延长,而养老成本却在不断攀升,消费者已经意识到目前的社保替代率较低,已经不能满足未来 20-30 年后的养老需求;此外中国人口结构的改变也让人们对传统的家庭养老方式缺乏信心。同时,储蓄养老这种方式也不能有效抵御通胀,如果想要享受有尊严的养老生活,确实需要商业养老作为补充。

陈劲松表示,完善的养老保障应该由 30%的社会养老保险、30%的企业年金和 40%的个人理财养老组成,也就是说,晚年的生活品质很大一部分是靠个人在职时的养老理财方式选择。因此,在现有社会条件下,由社会保险、企业年金和个人商业养老保险组成的养老模型亟待建立。

据介绍,为满足市场需求,“ 福禄满堂 ” 经过长期的市场调研,对产品进行了精准定位,专款专用、安全保值、兼顾保障,而且领取标准和分红收益较为突出。特别是,福禄满堂投保范围较广,从出生 30 天到 64 周岁皆可投保。为体现该产品的灵活性,其交费方式可选择一次

性交付、5 年、10 年或 20 年,开始领取年龄可选择 50、55、60 或 65 岁,领取方式可选择年领、月领两种,不论何时领取,保证最少领取 20 年或至 85 岁。可以满足消费者对未来养老生活的需求。

(2010-10-20)

## 华商财富网

### 中国人寿福禄满堂：让您的晚年生活充满尊严

中国人寿福禄满堂养老保险是中国人寿于 2010 年 9 月 1 日推出的一款重量级的养老保险,中国人寿欲将此险种打造成像康宁重大疾病终身一样的品牌养老保险。所以这个产品无论是从收益还是功能上以及组合上中国人寿是花了很大心血的。这个产品的特点是：年年有分红；月月有养老；天天有保障；人人都需要。

国寿福禄满堂养老年金保险(分红型)为您提供养老年金、红利、累计生息、保证领取、意外保障、让您的晚年生活充满尊严。

**产品所属分类： 养老保险 分红保险 年金保险**

新品分期交付保险费的交费期间分为五年、十年和二十年三种。

**基本保障：**国寿福禄满堂养老年金保险(分红型)为您提供养老年金、红利、累积生息、保证领取、意外保障，让您的晚年生活充满尊严。

## **保险期间：请见产品条款**

被保险人，张先生，今年 28 周岁，为自己投保国寿福禄满堂养老年金保险(分红型)，年交保费 1 万元，交费期间 10 年，选择 60 岁开始平准领取 20 年。可获得如下收益：

### **一份投入 多重养老**

在保险期间内，福禄满堂养老年金保险可为您提供养老金领取、红利获得以及可选择养老金和红利累积生息等多重权益。

### **两倍收益 保证领取**

客户从 60 岁年生效对应日开始每年领取 10260 元直至 79 周岁年生效对应日，20 年共计领取 205200 元，是所交保费的 2.05 倍；若在本合同约定的养老年金领取期间身故，按约定领取期限内尚未领取的各期养老年金之和一次性给付身故保险金，本合同终止。

### **累积生息 财源滚滚**

若客户不选择每年领取养老年金，那么可获得养老年金累积生息和红利累积生息。

### **专家理财 坐享红利**



中国人寿拥有专业的投资理财团队，让您省时、省力获得稳定回报。

### **福禄满堂 “罩”顾全家**

养老年金、红利、累积生息、保证领取、意外保障，让您的晚年生活充满尊严。

### **一份投入 多重养老**

在保险期间内，福禄满堂养老年金保险可为您提供养老金领取、红利获得以及可选择养老金和红利累积生息等多重权益。

### **丰厚收益 领取灵活**

越早投保、可获得越充足的养老金。

### **累积生息 财源滚滚**

本保险可享有养老年金和红利的复利计息，每年利率以公司公布为准。

### **高寿无忧 坐享尊荣**

本保险按照保险合同最长可以一直照顾您的老年生活直至 85 周岁的年生效对应日。

## 福禄满堂 “罩”顾全家

养老年金、红利、累积生息、保证领取、意外保障，让您的晚年生活充满尊严。

(2010-10-16)

## 网易新闻

### “福禄满堂”重装上阵

“空巢养老”、“未富先老”已成定局，而通货膨胀以及急速货币化造成人民币购买力下降又导致养老门槛在不断地抬高，这似乎让我们“如何准备养老金”及“准备多少养老金才能保证有质量的养老生活”变得无解。

2010年9月1日，中国人寿宣布对现有养老保险产品进一步升级，在经过8月上海试销取得客户高度认同后，正式推出一款为退休生活倾心打造的养老年金保险产品——“福禄满堂”。中国人寿称，此款产品正是公司基于对未来养老金保险市场发展趋势的分析，对退休人的生活进行“望、闻、问、切”，真正做到诊断和把脉消费者对退休养老金的需求，不盲目，不跟风，做到专注、专业、精准。

我国个人养老模型

亟待建立

“完善的养老保障应该由 30%的社会养老保险、30%的企业年金和 40%的个人理财养老组成。”中国人寿相关负责人表示，人们应该尽早树立这样的养老理念，晚年的生活品质很大一部分是靠个人在职时的养老理财方式选择。因此，在现有社会条件下，由社会保险、企业年金和个人商业养老保险组成的养老模型亟待建立。

由于社会生活水平提高和人均寿命延长，中国人的养老成本在不断提升。粗略计算，在大中城市，夫妇二人退休后从 60 岁至 88 岁仅食品消费支出就高达 100 多万元人民币，其中还不包括住房、医疗等大额支出。

前不久召开的第八届世界华人保险大会上，国际认证财务顾问师协会中国发展中心秘书长郑森源语出惊人：中青年人要提前做好“空巢养老”的准备，必须从现在起留出自己过冬的粮食，要过上富足退休生活，500 万元成为了必备的条件。

“年轻人不要以为自己有了社保就可以高枕无忧了，社保只能满足你们退休以后的基本生活。”这是郑森源的鲜明言论之一，他描述了只靠社保养老的人晚年生活：如果一个人只靠社保养老，那么他早上起来只能牵着老伴的手到公园走一走，因为公园不收老年人门票；中午吃了清淡的饭菜以后只能睡午觉，因为到处走动要花钱；晚餐以后可能会到邻居家看电视、喝茶，因为这样不用消耗自己的水电……尽

管郑森源的描述有些夸张,但是这些场景给年轻人的震撼确实是足够深刻。

按照目前政府提供的社会基本养老保险作为养老体系的基础,据统计其发放的目标替代率(养老金与退休前收入之比)不超过 58%。郑森源认为,“养儿防老”已在慢慢失去作用,社会上“啃老族”的出现可能会使其逐渐变成“养老防儿”,而在理财养老中,传统储蓄理财日益受到通货膨胀的吞噬。同时,要保证养老资金的足额、安全、增值、专用等,具有高风险的房产、股票、金融衍生品等理财方式,更是把未来寄托在未知数中。而此时,商业养老保险正弥补了传统储蓄和高风险理财的不足。

## 商业养老险

### 需要加大创新力度

“国寿基层公司对于新型养老产品的开发需求强烈,希望能够开发出定位明确、功能突出、适应市场需求的新型个人分红型养老产品,包括年金领取期可以分红,养老保险应更偏重生存给付而不能偏重身故给付等。”中国人寿相关负责人介绍。而实际上,有些寿险公司已经在开始推出创新的养老保险产品,或对已有产品进行升级改造增加卖点,诸如变终身年金为定期年金;采用递增式年金设计理念;年金领取期前身故保障低;除年金外都没有设置高额的生存金返还等。

“针对消费者和基层公司对养老产品的诉求,为保持国寿在养老市场的产品竞争力,我们认为,设计‘福禄满堂’的关键点是能够专款专用、安全保值、兼顾保障,而且领取标准和分红收益较为突出。”上述负责人表示,同时,在国寿成立 61 周年之际,公司专门开发这款专业养老产品,就是要回馈于客户,让利于客户。

## “福禄满堂”四大创新

### 升级养老险

“福禄满堂”作为中国人寿个险渠道新型养老产品,特点鲜明。公司产品开发部相关负责人介绍,为让广大消费者受惠于这种灵活便捷的养老保险方式,福禄满堂投保范围较广,从出生 30 天到 64 周岁皆可投保。为体现该产品的灵活性,其交费方式可选择一次性交付、5 年、10 年或 20 年,开始领取年龄可选择 50 岁、55 岁、60 岁或 65 岁,领取方式可选择年领、月领两种,不论何时领取,保证最少领取 20 年或至 85 岁。以上组合客户可以根据自身需求灵活搭配,为自己量身定制养老计划。

谈到产品创新,该负责人表示,作为增额年金,“福禄满堂”首年给付的养老年金按保险合同载明的领取金额确定,从下一个保单年度起,以后每个保单年度的给付标准,在上一个保单年度给付标准的基础,按首年给付标准的 5%增加,直至约定领取期限届满。因此越

早投保收益越多，且在部分年龄段保证达到翻倍还本，可谓“年年递增，老来尊荣”。

区别于市场其它保险产品，“福禄满堂”的专业性体现在前期没有返还年金的概念，对消费者而言是做到专款专用，对保险公司而言是保证资金运作的周期较长，而这种设计的最大优势是着眼于消费者的利益，在年金领取时标准高。

同时，该产品从保单生效至保险期满均享有高额分红，不领取的养老金和红利都可以累积生息，保值增值。

此外，该产品对疾病、意外身故均设有保障。在年金领取前，因疾病身故返还所交保费与现金价值的较大者，因意外身故返还所交保费的两倍与现金价值的较大者，在年金领取期间，身故按约定领取期限内尚未领取的各期养老年金之和一次性给付身故保险金。

“福禄满堂”面向 25 至 50 岁具备一定经济基础的中青年客户为主要销售群体。

上述负责人对客户提出的投保建议是：养老产品是以现在的资金进行强制储蓄，经过一定时期的积累，为年老时的生活做资金准备。积累期短会导致领取标准比较低，因此越早投保产品利益越明显。

上海试销营销员对产品特色概括称：年年有分红，月月有养老，天天有保障，人人有需求。

(2010- 10-22)

## 宁波晚报

### 商业养老险扎堆上市备受追捧

与几年前商业养老险刚上市遭冷遇的市场反应形成鲜明对比的是，今年以来，养老保险市场热闹了不少。据不完全统计，光在今年宁波市场就推出的养老险产品有近 10 款之多，寿险公司频推养老产品的背后，是市场需求的旺盛。

购买者不少是稳定收入者

今年 35 岁的郭先生有一份稳定且不错的收入，而且单位的福利都很齐全，但即便如此，他仍觉得每年拿出一万元买商业养老险，可以让今后的退休生活更有保障。

其实，在目前热销的养老险产品中，像郭先生这样有着稳定收入的人群占了不少比例，其中还包括一些公务员。

昨天，中国人寿宁波市分公司个险部一位负责人告诉记者，他们一款叫“福禄满堂”的养老险上市不到一个月，在宁波就销售了 1800 万元，件均保费收入在 1.8 万元左右，最大的一单连交 10 年，每年 36 万元。

同样，阳光人寿在今年6月推出的一款养老产品“大富翁”除了个体老板、白领等购买人群外，稳定收入人群买的同样不少。这款产品约占阳光人寿宁波分公司保费平台的40%，是该公司最畅销的产品。

记者了解到，今年以来，养老险扎堆上市，其中还包括了泰康人寿的“幸福人生”终身年金险、新华保险的“荣享人生”等，总计已有10多款。

### 功能趋多样化

然而在五六年前，宁波市场最先出现养老险产品时并未被人们所接受，销售遇冷，据一位业内人士介绍，这和当时养老产品的本身设计不无关系，“当时的养老险产品几乎是参照社保设计的，领取时间跟退休年龄一致，领取方式和金额都是固定的。”

而与老版的养老险不同，记者注意到，目前个人养老产品不仅种类丰富，操作灵活，功能更趋多样化，大多具有理财分红功能。如国寿的“福禄满堂”开始领取时间可选择50、55、60或65岁，领取方式可选择年领、月领，最长可领取到85岁，除了养老金领取、分红收益外，还具有疾病和意外保障。而阳光人寿的“大富翁”更是将领取时间提高，从交费第二年开始，每年能够领取保额的20%作为养老金直至80周岁。



此外，这类养老产品在领取过程中，一旦被保险人发生身故，其剩余的养老金仍然可以被其受益人使用。

### 养老险竞争或将加大

数据显示，至 2009 年底，我国 60 岁以上老人已达 1.67 亿元，且以年均 3% 以上速度增长。退休以后的养老问题引起空前关注。

“比较完善的养老保障应该由 30% 的社会养老保险、30% 的企业年金和 40% 的个人理财养老组成，也就是说，晚年生活品质在很大程度上与个人在工作期间如何进行养老规划关系密切。”该人士认为。

(2010-10-22)

# 福禄满堂媒体宣传集锦（第六期）

截止至 10 月 13 日

## 金融时报

### 中国人寿谋篇布局"福禄满堂"重装上阵

“从 2009 年开始,我国老龄化进入快速发展阶段。到 2020 年,老年人口将达到 2.48 亿,较当前增长 1 个亿。”民政部和全国老龄办等部门的权威信息显示:预计到 2050 年,我国进入重度老龄化阶段,老年人口达 4.37 亿,约占总人口 30%。人口结构和素质的改变,将极大影响中国的未来。“空巢养老”、“未富先老”已成定局,而通货膨胀以及急速货币化造成人民币购买力下降又导致养老门槛在不断地抬高,这似乎让我们“如何准备养老金”及“准备多少养老金才能保证有质量的养老生活”变得无解。

2010 年 9 月 1 日,中国人寿宣布对现有养老保险产品进一步升级,在经过 8 月上海试销取得客户高度认同后,正式推出一款为退休生活倾心打造的养老年金保险产品——“福禄满堂”。中国人寿称,此款产品正是公司基于对未来养老金保险市场发展趋势的分析,对退休人的生活进行“望、闻、问、切”,真正做到诊断和把脉消费者对退休养老金的需求,不盲目,不跟风,做到专注、专业、精准。

通过这款产品可以满足人们的养老需求;在产品设计上突出了国寿分红险的优势;同时加大了保障力度,可以既养老保险又有意外保障。谈到“福禄满堂”的特点,中国人寿保险股份有限公司产品开发部总

经理周多光如此表示。我国个人养老模型亟待建立“完善的养老保障应该由 30%的社会养老保险、30%的企业年金和 40%的个人理财养老组成。”中国人寿相关负责人表示，人们应该尽早树立这样的养老理念，晚年的生活品质很大一部分是靠个人在职时的养老理财方式选择。因此，在现有社会条件下，由社会保险、企业年金和个人商业养老保险组成的养老模型亟待建立。

目前，我国居民的养老方式主要由家庭养老、社会养老和理财养老组成。由于社会生活水平提高和人均寿命延长，中国人的养老成本在不断攀升。粗略计算，在大中城市，夫妇二人退休后从 60 岁至 88 岁仅食品消费支出就高达 100 多万元人民币，其中还不包括住房、医疗等大额支出。前不久召开的第八届世界华人保险大会上，国际认证财务顾问师协会中国发展中心秘书长郑森源语出惊人：中青年人应该做好“空巢养老”的准备，必须从现在起留出自己过冬的粮食，要过上富足的退休生活，500 万元成为了必备的条件。

“年轻人不要以为自己有了社保就可以高枕无忧了，社保只能满足你们退休以后的基本生活。”这是郑森源的鲜明言论之一，他描述了只靠社保养老的人晚年生活：如果一个人只靠社保养老，那么他早上起来只能牵着老伴的手到公园走一走，因为公园不收老年人门票；中午吃了清淡的饭菜以后只能睡午觉，因为到处走动要花钱；晚餐以后可能会到邻居家看电视、喝茶，因为这样不用消耗自己的水电……尽管郑森源的描述有些夸张，但是这些场景给年轻人的震撼确实是足够深刻。

按照目前政府提供的社会基本养老保险作为养老体系的基础,据统计其发放的目标替代率(养老金与退休前收入之比)不超过 58%。值得关注的是,我国养老保险个人账户积累只有 1500 多亿元,“空账”超过 1.3 万亿元。“现收现支”的养老体系随着人口红利期的结束和人口老龄化的加剧,将面临巨大的支付压力,这意味着,我国基本养老保险制度面临是否可持续的难题,不能完全适应未来社会养老需求。

在社保养老之外,家庭养老仍是我国主流养老方式,但我国未来的人口结构问题日渐突显:人口总量多、工作人口少、人口老龄化三个特点同时并存。因此,在“4-2-1”的家庭结构中,未来家庭养老实属独子难当。据国务院经济发展中心对农村的调查显示:15%的家庭对养儿防老已丧失信心。“未来的养老将与子女关系不大。”郑森源认为,“养儿防老”已在慢慢失去作用,社会上“啃老族”的出现可能会使其逐渐变成“养老防儿”,而在理财养老中,传统储蓄理财日益受到通货膨胀的吞噬。据国家统计局数据,今年 2 月以来,居民消费价格指数涨幅连续 6 个月超过 2.25%,可见,储蓄养老在应对未来高昂生活费方面已力不从心。同时,要保证养老资金的足额、安全、增值、专用等,具有高风险的房产、股票、金融衍生品等理财方式,更是把未来寄托在未知数中。而此时,商业养老保险正弥补了传统储蓄和高风险理财的不足。

中国人寿相关负责人表示,“国寿作为国内最大的寿险公司,有责任有义务开发适合本土市场的专业养老产品,也希望通过自身的行

动，推动国内个人养老模型的建立和普及”。

“望、闻、问、切”退休生活随着社会老龄化进程的加快，国内养老保险市场是巨大的蓝海。中国人寿进行寿险市场需求调查表明，养老健康是客户购买寿险产品的首要需求；在被调查的客户中，有70%的客户未来两年有购买需求；而产品和营销员是诱发客户购买的关键。但是，究竟开发什么样的养老保险产品才能满足市场需求？

目前消费者对于商业养老保险的要求很多，中国人寿产品开发部负责人介绍，客户希望养老金要投保范围宽，但是利益收益要高；返还时间活，但是固定利息要高；满期时间好，但是满期要能返本；领取要方便，但是核保手续要简；分红利益好，但是保障功能要全；产品保障全，但是利益不能削减；解决问题强，但是可以兼顾其它。“尤其是对分红高、保障全的养老保险产品更加热衷。”

然而，分析如今国内寿险市场就会发现，具有平衡现在和未来现金流功能的理财产品众多，而专注于退休养老的专业养老保险产品相对较少。在个人养老保险产品的类别上，仍然以定额年金保险、有保底收益的分红类年金、无保底承诺的投资连结类保险，以及具有保障功能的储蓄型寿险产品等传统产品为主。

现阶段养老保险市场明显不足以满足人们的巨大需求。商业养老保险需要加大创新力度。“国寿基层公司对于新型养老产品的开发需求强烈，希望能够开发出定位明确、功能突出、适应市场需求的新型个人分红型养老产品，包括年金领取期可以分红，养老保险应更偏重生存给付而不能偏重身故给付等。”中国人寿相关负责人介绍。

而实际上，有些寿险公司已经在开始推出创新的养老保险产品，或对已有产品进行升级改造增加卖点，诸如变终身年金为定期年金；采用递增式年金设计理念；年金领取期前身故保障低；除年金外都没有设置高额的生存金返还等。

“针对消费者和基层公司对养老产品的诉求，为保持国寿在养老市场的产品竞争力，我们认为，设计‘福禄满堂’的关键点是能够专款专用、安全保值、兼顾保障，而且领取标准和分红收益较为突出。”

上述负责人表示，同时，在国寿成立 61 周年之际，公司专门开发这款专业养老产品，就是要回馈于客户，让利于客户。”“福禄满堂”四大创新升级养老险“福禄满堂”作为中国人寿个险渠道新型养老产品，特点鲜明。

公司产品开发部相关负责人介绍，为了让广大消费者受惠于这种灵活便捷的养老保险方式，福禄满堂投保范围较广，从出生 30 天到 64 周岁皆可投保。为体现该产品的灵活性，其交费方式可选择一次性交付、5 年、10 年或 20 年，开始领取年龄可选择 50、55、60 或 65 岁，领取方式可选择年领、月领两种，不论何时领取，保证最少领取 20 年或至 85 岁。以上组合客户可以根据自身需求灵活搭配，为自己量身定制养老计划。

谈到产品创新，该负责人表示，作为增额年金，“福禄满堂”首年给付的养老年金按保险合同载明的领取金额确定，从下一个保单年度起，以后每个保单年度的给付标准，在上一个保单年度给付标准的基础，按首年给付标准的 5% 增加，直至约定领取期限届满。因此越

早投保收益越多，且在部分年龄段保证达到翻倍还本，可谓“年年递增，老来尊荣”。

区别于市场其它保险产品，“福禄满堂”的专业性体现在前期没有返还年金的概念，对消费者而言是做到专款专用，对保险公司而言是保证资金运作的周期较长，而这种设计的最大优势是着眼于消费者的利益，在年金领取时标准高。

同时，该产品从保单生效至保险期满均享有高额分红，不领取的养老金和红利都可以累积生息，保值增值。

此外，该产品对疾病、意外身故均设有保障。在年金领取前，因疾病身故返还所交保费与现金价值的较大者，因意外身故返还所交保费的两倍与现金价值的较大者，在年金领取期间，身故按约定领取期限内尚未领取的各期养老年金之和一次性给付身故保险金。

“福禄满堂”面向 25 至 50 岁具备一定经济基础的中青年客户为主要销售群体。

上述负责人对客户提出的投保建议是：养老产品是以现在的资金进行强制储蓄，经过一定时期的积累，为年老时的生活做资金准备。积累期短会导致领取标准比较低，因此越早投保产品利益越明显。

2010 年 8 月，中国人寿选择上海对“福禄满堂”进行了试销。公司个险部相关负责人介绍，将上海作为试点城市，首先是要测试一下在像上海这样社会保障比较完善的城市，是否还需要商业养老险作为补充，养老险发展的空间有多大？二是上海人投资意识、理财观念比较强，对股票、基金及金融衍生品非常熟悉，是否需要养老保险？

三是上海人注重生活品质，追求有尊严的养老生活；四是上海作为内地最成熟的保险市场之一，对产品的认可度如何？

8月2日，国寿“福禄满堂”在上海首销第一天即实现大卖收入达1351万元，截止到8月31日，保费收入达4710万元。“它刷新了两项记录。”公司个险部相关负责人说，一是国寿上海分公司十年期交月收入；二是超过了该分公司1-7月养老保险收入的总合。说明这个产品创新设计确实受到客户的认可欢迎。上海试销营销员对产品特色概括称：年年有分红，月月有养老，天天有保障，人人有需求。

中国人寿相关负责人表示：“从呼吁个人养老模型的建立，到望、闻、问、切退休生活，到福禄满堂贴近养老需求的多种特色设计，国寿希望真正能够为消费者的退休生活量身定做‘金色晚年’”。

(2010-10-13)

## 大众日报

### 国内首款专业养老保险产品“福禄满堂”问世

为进一步倡导科学的养老理念，充分发挥商业保险在养老保障体系中的重要作用，10月9日，中国人寿山东省分公司全面启动“筑福工程”，同时推出国内首款专业养老保险产品“福禄满堂”。

活动期间，该公司将在全省范围内发动60000名营销员，以6000个“筑福工程”爱心工作组的形式，为全省10万个家庭构建安全、足额、长久的养老保障，为100万名客户提供养老保险咨询、规划等相关服务。

(2010-10-12)



### 中国人寿"福禄满堂"：筑福工程 银发无忧

“只要我们迟点退休，死得早点，钱就刚好够用。”在一副美国漫画上，一个老头对老伴这样说。这不是一则冷笑话，而是欧美、日本以及中国正在面临的老龄化社会的活生生现实。

其实不必这么惨。在理财专家看来，从容的人生来自规划，优裕的晚年，需要早日考虑养老理财规划。

白发三千丈，养老堪惆怅

刘禹锡有诗曰；“人谁不顾老，老去有谁怜？”

在小品中，年轻的小沈阳认为，人生最大的痛苦是“人没了、钱还在”，而阅历深的本山大叔却觉得，人生最大痛苦是“人还在、钱没了”。随着寿命的延长，人们年满六十岁退休后，至少还有一二十年的光景，需要靠着微薄的退休金过活。与此同时，面对的却是飞涨的物价、高企的医疗费用……

以温和通胀率计算，普通家庭至少需要 100 余万养老，而北京师范大学金融研究中心教授钟伟更惊人地指出，二三线城市居民需要 300 万至 500 万资金才能保证养老质量。

在老龄化社会大趋势下，中国“四二一”家庭结构的普遍化，让国人传统的家庭养老理念和模式，渐渐难以承受现实之重。据国务院经济发展中心对农村的调查，15%的家庭对养儿防老已丧失信心，认为只有自己掌握钱财是最可靠的。因而省吃俭用储蓄，以备老年之用。但是，低利率、高膨胀、天文数字的医疗费以及未来高昂的生活费用，

使得储蓄养老已力不从心，“箱底钱”，面临缩水。

但是，参保面较小、保障较低的社会基本养老保险，难以覆盖逐渐增加的养老成本，随着人口红利期的结束和人口老龄化的加剧，“现收现支”的社会养老体系面临巨大的支付压力，并存在高达万亿的“空账”。就目前的中国社会现状而言，大多数企业特别是中小企业还没有设立企业年金制度，养老缺口巨大。

正是这样的养老现状，为商业养老险打开了广阔的空间，成为社会养老保障体系的有力补充。理财专家指出，一份完善的养老保障计划应遵循“三三四”原则，即分别由 30%的社会养老保险、30%的企业年金和 40%的个人商业养老险组成。

“如果不降低生活质量，只有借助于商业养老保险，用养老险来补充社会养老金与现有收入之间的差距。”一位保险公司资深理财顾问表示。

“所有投资人都有一个可怕的敌人，而且太容易低估这个敌人，这个敌人就是通货膨胀。通货膨胀才是个人投资者的大问题，通货膨胀的侵蚀力量才真的令人害怕，以 5%的通货膨胀率来说，你的钞票的购买力在不到 15 年内，就会少掉一半，在随后的 5 年内，又回再少掉一半。通货膨胀如果是 7%，只要经过 21 年，也就是从 61 岁“提早”退休，到 82 岁为止，你的钞票购买力就会降到只有目前的 1/4。

### **莫待桑榆晚，保险早打算**

有关调研显示，中国目前社会养老金的分配方式，使得中高收入人群的养老金替代率偏低是普遍现象。如果在退休后过上安逸的晚

年，就需要提早规划养老计划、用合理的理财来弥补养老金替代率中存在的缺口。

上述保险公司资深理财顾问认为，在投保购买商业养老保险时，首先应该考虑保障需求缺口的大小，即退休后的财务费用减去已有的退休保障。其次要考虑交费方式，养老保险的保费比较昂贵，投保人应根据自己的收入情况选择适合的缴纳方式，以免交费太多增加负担。对于白领来说，保费支出占其年收入的 15%较为合理。

“养老产品是以现在的资金进行强制储蓄，经过一定时期的积累，为年老时的生活做资金准备。积累期短会导致领取标准比较低，因此越早投保产品利益越明显。”中国人寿[23.73 1.93%]个险销售部负责人表示。

有关预测显示，2050 年，我国老龄人口将超过 30%，随着社会老龄化进程的加快，国内养老保险市场成为保险公司的蓝海。目前市场上的养老保险大体分为生死两全给付型和分红型险两大类，前者有保证领取年限，一般都保证领取 10 年。

有关调查显示，在通胀背景下，消费者更青睐兼具保障功能和稳健收益的分红型养老险，其在 1.5 - 2.0%的保底预定收益基础上，提供不确定的分红。客户未来获得红利的多少，取决于保险公司业务经营能力的强弱。

对于消费者来说，早日进行养老险规划，也意味着可以早日享受这类分红型养老险带来的分红。有消费者进而提出，希望年金在领取期也可以分红，并且希望能够生存期给付，而不仅仅是身故给付。

## 全程有分红，人间重晚晴

基于这样的消费需求，中国人寿日前推出一款新型分红型养老保险产品——“福禄满堂”，提出了“全程分红、分享盈余”的概念。中国人寿产品开发部总经理助理陈劲松介绍说，该款产品是现有个险分红型养老保险的升级产品，主要以25至50岁的中高端客户为主要销售群体。

据介绍，这款号称国寿“分红养老第一险”的“福禄满堂”，延续了原有个险渠道分红型养老保险所具有的投保范围广、交费方式灵活、年金领取年龄选择权多等特点，延长了年金保证领取期间。数据显示，现阶段消费者平均年龄约为80岁左右，“福禄满堂”最长可领至85岁。“这个领取时间很合理，适合中国人的养老理念，定期年金设计方式使得在同等交费基础上每期领取的养老金较终身产品更高，有助于提高客户老年生活质量。”陈劲松解释说。

由于养老年金保险是以被保险人生存为给付条件的一种保险，为避免被保险人寿命过短损失养老金的情况，不少养老保险都承诺20年或30年的保证领取期。理财专家指出，保证领取期越长，保单就越有吸引力。而“福禄满堂”的最大亮点则在于，打破了以往只在年金积累期分红的方式，实行全程分红，可以缓解通货膨胀对养老金购买力的削弱。同时，还特别设计了进入领取期后可以退保。中国人寿开办分红险已有十年，是唯一一家每年持续分红的保险公司，其投资能力和投资收益率一向是业内领头羊。

“福禄满堂”前期没有返还年金的概念，对消费者而言是做到专

款专用，对保险公司而言是保证资金运作的周期较长。“这种设计的最大优势是着眼于消费者的利益，体现在年金领取标准高，从保单生效至保险期满均享有高额分红，不领取的养老金和红利可以累积生息，保值增值。”陈劲松说。

据了解，“福禄满堂”为养老金与红利分别设立累积生息账户，每期的养老金与红利可以进入各自账户中按年复利累积生息，这样客户可以轻松获得双重投资收益，使产品兼具理财与养老功能。针对消费者注重返本和生存期给付的消费心理，“福禄满堂”设计成被保险人于年金领取期间身故，由身故保险金受益人一次性领取约定领取年限内尚未领取的养老年金之和。同时，弱化了疾病身故保障，设计了被保险人于年金领取前疾病身故返本条款。

“由于产品储蓄特征明显，客户容易将其与其他金融理财产品横向比较，因此，在保证一定年金领取标准的基础上，我们适当提高了意外身故保障，既意外身故返两倍所交保费。”陈劲松表示。在年金领取类型上，在平准年金基础上，“福禄满堂”增加了增额年金领取方式。作为增额年金，“福禄满堂”首年给付的养老年金按保险合同载明的领取金额确定，从下一个保单年度起，以后每个保单年度的给付标准，在上一个保单年度给标准基础上，按首年给付标准的5%增加，直至约定领取期限届满，越早投保收益越多且在部分年龄段保证达到翻倍还本，可谓“年年递增，老来尊荣”。

“我们下一步将在产品多元化多做些文章，提升产品的竞争优势。”中国人寿副总裁苏恒轩表示。据了解，中国人寿正在逐步设

计将分红险种交费和保障期间的长、中、短期合理搭配，使之不仅成为储蓄的一种替代产品，而且能全面发展成为满足客户养老、储蓄、理财、保障等多方面需求的保险产品。

### 上海打前站，热销过千万

八月初，“福禄满堂”开始试销，首战选在了保险重镇上海。上海向来是保险公司兵家必争之地，市场竞争激烈。中国人寿把新品首站放在上海，一度让业内颇有点担心。“上海是全国经济中心和最成熟的保险市场之一，社保水平较高，我们希望通过市场求证一下，是否还需要商业养老险作为养老的必要补充，消费者是否需要专业的养老险公司为其作养老规划？”中国人寿个险销售部总经理助理贾慧介绍说。

上海人一向以精明、擅理财著称，如果“福禄满堂”能够被上海消费者接受，那会亦将容易被全国客户接受。一个月试销下来，“福禄满堂”刷新了两项纪录：单款产品的十年期新业务达 5400 万元、养老险产品八月销售额达 4710 万元。

对于“福禄满堂”在上海受到热捧，一位理财专家指出，消费者养老观念转变，对养老险产品需求增加，产品本身吻合了这种市场需求。除了满足消费者对未来生活品质不下降的基本诉求，“福禄满堂”意外保障全、分红时间长，是养老和理财的比较完美的组合。

据了解，中国人寿形象代言人、一向有理财头脑的姚明，签下了“福禄满堂”首单。“只要手中有保险，何需惆怅暮年至？”

(2010-10-11)

### 重阳节即将到来 巧理财打造老年品质生活

一年一度的重阳节即将到来。然而，谈到养老，很多年轻人都认为，“还早着呢，那是四十岁之后才开始想的问题！”可是他们并不知道，相对于父辈们退休后仍能领取 80% 的工资，如今已经没有“退休”这一说了。不工作就等于没有收入！虽然国家规定有社会保险，但是据专业人士计算，社保最高只能保障我们 30% 的进账收入。

那么如何能在晚年享受一种有品质、有尊严的养老生活？专家建议：未雨绸缪，提前规划。

行情危险！散户应该尽快离场？哪些股票值得满仓买入？某些股很可能还要涨 50%！

#### 【现象】养老规划迫在眉睫

一般来说，退休后每月收入能达到退休前月收入的 80% 左右，就可维持老年基本生活所需，并保证一定的质量。眼下已经退休的我们的父辈中，不少人的养老金替代率在 80% 到 90% 左右，所以有人会盼着退休享福，因为退休后他们仍能维持过去的生活水平甚至还能有所提高。

但对于没有退休的人来说，有必要了解另外一组数据：根据测算，35 岁左右的青年人，在未来的 20 年~30 年后退休时，养老金替代率可能会下降到 40% 左右，其保障程度将远低于我们的父辈。而在职收入在社会平均工资 3 倍以上的，其退休后的平均替代率在 30% 以下。也就是说，现在收入越高，退休金与目前收入的反差会越大，生活质

量的折扣比例会更高。因此，光靠社保只能解决温饱，要想维持退休前的生活水准，必须另做养老规划。还要提早做。

### **【险企应对】携产品有备而来**

也正因如此，不少保险公司纷纷在产品设计上不遗余力。

记者从阳光人寿获悉，近期，有关“延迟退休”的消息引发了社会各界的广泛关注，上海更是自10月1日起率先试水“柔性延迟申领养老金”，退休话题再度成为社会关注的热点。针对这一热点，阳光人寿推出了一款专门针对职业人群的产品——尊享财富两全保险，以期为广大职业人士的退休生活提供全新的保障。据介绍，尊享财富两全保险提供了生存金、祝寿金、期满金、身故金等四重保障。不仅为投保人群提供了超值的理财服务，同时“附加尊享财富额外给付重大疾病保险”还为投保人的生存安全带来了保障。

而在这之前，中国人寿推出的新产品“福禄满堂”也很有特色。据悉，这是一款集月领养老金、年分红、疾病和意外保障于一体的商业养老保险，该产品年年分红，月月养老，岁岁计息，领取年龄、方式灵活，是一款适合现代社会养老需求的个人养老产品。

### **【专家处方】成就高品质养老生活**

#### **处方一：养老规划依据职业特点而定**

目前，我国社保的保障水平比较低。社保的保障水平是和缴费标准挂钩的，但据我们了解，90%以上的企业都是以最低标准来缴费的、缴费比较高的多是外企。除社保外，事业单位、公务员、军人则是另外一套体系，他们的养老保障水平相对较高，养老的压力也就相对较



轻。但是大部分人仍然处在养老的巨大压力下。

### **处方二：告别养儿防老，提前 30 年做准备**

“以前传统的观念是养儿防老，像我们的父辈都是子女非常多，多个子女来负担老人的养老问题。而现在这种‘421’的家庭结构，养儿防老是不太现实的状况。”浦发银行郑州分行金融理财师薛盈盈说。所以，现代人应该提前 30 年准备养老，一方面是为了自己能有一种高品质、有尊严的养老生活，另一方面，也为子女减轻养老负担。

### **处方三：自主养老，专款专用**

平安人寿河南分公司资深业务经理于朝红认为，目前来讲，在社保外，部分效益好的企业有企业年金、补充商业保险作为养老保障。除了外在的保险，我们更需要自主养老、专款专用。自己要有养老规划，选择投资理财产品。一般来讲，她建议选择养老型投资理财产品的顺序是：房产、保险(意外、重疾、养老)、其他(股票、基金、银行存款等)。

一般的白领阶层，建议尽早制定投资计划。首先要具有良好的储蓄观念、开源节流。其次，要设计养老规划，比如定缴保费、定投基金等方式。需要注意的是，虽然商业保险具有不可替代的功能，比如抵御风险，减轻意外事故、医疗的大额费用的压力，但是大部分保险的主要功能是强制储蓄，收益不是很高。这就需要用一些高收益、高风险的品种来平衡，所以基金、股票的投资最高应占到养老规划的 30%左右。

于朝红说，考虑养老的时候有两个因素：基本费用、长期通胀。

房产作为保值、抗通胀的最佳的方式之一，当然也是养老的第一选择。作为房产养老来讲，国外的方式是反按揭，就是在退休后把房子卖给银行，银行每月付钱给卖房人直到身故为止。反按揭在中国是不合法的，但是目前也有一些变相的方式，比如老年公寓。房产所有人可以把自己的房产抵押给老年公寓，然后免费住在养老公寓里，身故后则将房产还给子女。

### **温馨提示**

#### **老人保险首选短意险和意外医疗手术附加险**

“为老人做保险规划，首先要考虑的是短期意外伤害险和其他意外伤害医疗、手术费用等附加险。”平安人寿河南分公司的李新说，二者可以帮助提高因意外急诊或患病住院的医疗费报销比例，且费用不高。

首先，短期意外险具有保费低、人身保障高的特点。其次，购买了意外险后还可同时购买其他意外伤害医疗、手术费用等附加险。

对于重大疾病保险，要购买也是可以的。但如果老人已经退休，且未曾购买过商业保险，此时再购买已经非常昂贵了。

如何帮老人购买保险呢？专家建议有两条：首先是以尽量低的主险来搭配回报尽量高的附加医疗保险。“短期意外险，是可以单独购买的。但住院补贴类保险通常都是附加型保险，需要搭配一个主险购买。而主险一般都是保费较高的终身寿险、养老保险，老年人购买不是很划算，最好以尽量低的主险来搭配高的附加医疗保险。”

其次，购买那些昂贵的保险，比如重疾险。支付方式上尽量分期

缴付。因为老年人的赔付比例高，保险公司承担的风险大。因此，50岁以上者购买重大疾病类保险要注意缴费期的问题，避免一次性缴清。

(2010-10-13)

## 和讯保险

### 中国人寿启动“筑福工程”

目前，我国居民的养老方式主要由家庭养老、社会养老和理财养老组成。由于社会生活水平提高和人均寿命延长，人们的养老成本不断攀升。粗略计算，在大中城市，夫妇二人退休后从60岁至88岁仅食品消费支出就高达数十万元，这中还不包括住房、医疗等大额支出。

今年的两会调查显示，“养老”成为国人关注的第一焦点，如何规划晚年的幸福人生是每个人都关注的问题。退休人群对幸福养老有三大诉求：原有生活水平不降低、家庭财富保值增值、人身安全有保障。专家表示，完善的养老保障应该由30%的社会养老保险、30%的企业年金和40%的个人理财养老组成，也就是说，晚年的生活品质很大一部分是靠个人在职时的养老理财方式选择。政府工作报告明确提出，“商业保险应作为社会保障体系的重要组成部分”。商业保险公司应该积极发挥自身优势，弥补“社保”的不足，推进社会养老保障体系不断完善，为构建和谐社会作出自己的贡献。

作为一家三地上市、国有控股的大型寿险公司，中国人寿始终秉承“成己为人，成人达己”的企业文化理念，积极承担社会和行业责任。此次推出“筑福工程——关注养老 共建和谐 中国人寿在行动”

大型社会活动，将通过持续宣传养老保险理念、提供养老保障服务和敬老爱老等系列公益社会活动，引导科学的养老理念，切实维护好人们晚年生活的品质和尊严。

配合活动的开展，中国人寿还推出一款专业的养老保险产品——国寿福禄满堂养老年金保险(分红型)，为丰富社会养老保障体系、提高人们的养老保障水平提供有力的产品支撑。中国人寿相关负责人表示，“为最大限度满足消费者对养老产品的需求，我们对福禄满堂产品的开发进行了精准定位，其关键点是能够专款专用、安全保值、兼顾保障，而且领取金额和分红收益较为突出，希望该产品成为实现人们金色晚年生活的“定心丸”。据了解，这款养老新品在上海的试销期即被男篮巨擘姚明签下了第一单。上海市民对这款产品也非常认同，从8月1日投放市场以来，保费收入超过5000万。中国人寿山东省分公司计划今年内依托该产品为全省100万名客户提供养老保障规划，为10万个家庭提供未来品质生活保障。

10月9日，中国人寿山东省分公司“筑福工程”暨“福禄满堂”新产品上市新闻发布会在济南举行。此活动旨在进一步倡导科学的养老理念，充分发挥商业保险在养老保障体系中的重要作用。

(2010-10-11)

## 华夏时报

### 只选对的不选贵的 四类人群的养老保险规划

近期又有多款关注养老的保险新品上市，包括中国人寿9月1日推出的“福禄满堂”，兼顾理财和养老功能的人保寿险“福进万家”

两全保险(分红型)。

保险公司推出养老新品，都打出了补充社会养老保险的口号，但实际上，社保是不是真的如此“微不足道”，不能满足退休后的“体面生活”，若果真如此，商业养老险又能带来多少补充份额？

### **超六成人把养老险作为前三选择**

恒安标准人寿(601628,股吧)日前发布了 2010 年寿险指数报告，从调查的结果看，医疗保险、养老保险和重大疾病保险三类保险产品是消费者比较关注的。

“对北京、天津、青岛三地的 2310 名消费者的问卷调查显示，在住院医疗保险、养老保险、重大疾病保险、子女教育类保险、综合理财类保险、保障类保险(身故或者残疾)6 类产品中，有 62.8%的消费者把养老险作为购买寿险的前三选择。”恒安标准人寿保险市场部相关负责人告诉记者。

具体细分来看，把养老保险作为第一选择的消费者有 23.10%，作为第二选择的比例有 18.20%，作为第三选择的比例有 21.50%，合计达到 62.80%。

“养老保险要火，公司早从 2008 年就开始预计到了，最终推出成形产品应该是从去年年底开始。”上述负责人称。

据记者了解，养老保险的热销基本上就是从去年底、今年初开始，在资本市场经历了 2007 年的大牛市、2008 年的震荡整理后，投资型保险公司的热度开始逐渐消退。而保监会也在 2008 年要求保险公司调整产品结构，注重保险保障功能。

## 购买源于有需求

“我在 1996 年底购买了中国人寿的幸福长寿，每年交不到 3000 元钱，交了 10 年，到 60 岁时，每年能从保险公司领到 1 万元钱，可以领到终身。当时买的时候，保险公司的人说，保险产品要全面涨价，大家开始抢保险，我自己也没社保，听保险公司的人介绍后，觉得挺值的就买了，现在保费已经交完了，觉得更值了。”在某媒体工作的张秋艳女士说。

记者在采访中了解到，实际生活中，有养老保险意识的消费者越来越多。以“福禄满堂”为例，按照中国人寿的说法，“上海试销期时姚明签下了第一单。上海市民对这款产品非常认同，从 8 月 1 日投放市场以来，保费收入超过 5000 万。”

养老险火了的原因很简单，“对自己生命预期能活到 100 岁的人大有人在”，恒安标准人寿保险市场部相关负责人说。“买养老保险产品，首先是想到有没有的问题，然后再分析哪家保险公司的哪款产品比较适合自己。购买养老保险其实不存在哪款产品好的问题，只是要根据自己的养老需求、对寿命的保障预期，来选择就行了。”

他举例说，“你在银行存了 60 万元，一年一年地取，总有取完的一天，但是如果拿 60 万元去买养老保险，选择终身领取，就不用担心时间的问题。大家把钱放在一个池子里，共同承担风险的同时，个人的风险就弱化了。”

(2010-09-28)

### 中国人寿“福禄满堂”国庆投放

日前，记者从中国人寿宜宾市分公司了解到，中国人寿倾心打造的全新的养老年金保险产品——“福禄满堂”将于10月1日正式投放宜宾市场。

据悉，该款产品集养老金领取和分红收益双高特点，兼具疾病和意外保障于一体，是对现有养老保险产品的进一步升级。与市场其它的保险产品相比，福禄满堂产品集聚了灵活领取，金额较高；递增领取、抵御通胀；全程分红、分享盈余；累积生息、双重收益；身故还本、意外多倍；保证领取、养老无忧等特点。中国人寿前期选择上海作为该款产品的试点，从8月1日投放上海市场至今，保费收入已超过5000万。试销的成功充分说明了该款产品已经受到了广大客户的认可。

专家表示，完善的养老保障应该由30%的社会养老保险、30%的企业年金和40%的个人理财养老组成，也就是说，晚年的生活品质很大一部分是靠个人在职时的养老理财方式选择。在现有社会条件下，由社会保险、企业年金和个人商业养老保险组成的养老模型亟待建立。因此，养老保险市场创新一直以来都备受各家公司的关注。从行业发展趋势看，各家保险公司也在不断推出新型养老产品，或对已有产品进行升级改造增加卖点。中国人寿相关负责人表示，“国寿作为国内最大的寿险公司，有责任有义务开发适合本土市场的专业养老产品，也希望通过自身的行动，推动国内个人养老模型的建立和普及。

为最大限度满足消费者对养老产品的需求，国寿对福禄满堂产品的开发进行了精准定位，其关键点是能够专款专用、安全保值、兼顾保障，而且领取金额和分红收益较为突出。同时，在国寿成立 61 周年之际，我们专门开发这款专业养老产品，就是要回馈于客户，让利于客户。”

(2010-09-30)

## 深圳商报

### “ 福禄满堂 ”：一种专业的养老保险

这段时间，深圳寿险市场上风风火火的产品莫过于“ 福禄满堂 ”了。这其实是中国人寿为庆祝特区建立三十周年和连续八年入选美国《财富》杂志世界 500 强企业而推出的一款个人养老年金产品，目的是希望发挥国内商业保险公司的雄厚实力和成熟经验，为社会和老百姓提供养老保障水平、丰富养老保障体系承担更大责任，做出更大贡献。

“ 福禄满堂 ”作为一种专业养老保险，为深圳当前追求安全储备养老资金的人士提供了很好的选择。这款产品投保范围非常广，从出生 30 天以上到 64 周岁以下的身体健康的人都可以作为被保险人，客户还可以选择递增领取的方式领取养老金，金额逐年递增，越老越有钱，越老越值钱。另外，作为分红险险种，客户投保后，可分享“ 世界 500 强企业 ”——中国人寿的投资收益。

作为中国最大的寿险公司，中国人寿 2000 年在深圳率先推出分红保险产品，并得到了客户的欢迎和肯定。目前已形成覆盖养老、教育、理财、医疗等多种保障范围的产品体系，此番推出的“ 福禄满堂 ”



产品，除承继了以往产品主要优点的同时，在产品专业水平、对客户养老保障力度、综合收益水平上，都有了较大的提高。

(2010-10-14)

## 大江网理财

### 顶级福禄 满堂喝彩

#### ——国寿福禄满堂养老年金保险在我省热销

【前言】2010年9月1日，中国人寿养老保险家族再添新军，正式推出一款为退休生活倾心打造的全新的养老年金保险产品——“福禄满堂”。该款产品集养老金领取和分红收益双高特点，兼具疾病和意外保障于一体，是对现有养老保险产品的进一步升级，是具有品牌保证且只针对养老生活设计的专业保险产品，不失为未来养老生活的“福音”。据了解，这款养老新品在试销期即被男篮巨擘姚明签下了第一单。在江西市场上市以来，深受广大新老客户青睐，截止至9月底，仅仅一个月的时间即有近8000人次购买该产品，交纳保费已经超过7000万元。编者从多个市、县分支机构了解到，江西国寿为这款新推出的养老保险热烈造势，广为宣传，产品一经推出，即受追捧，热销场面为近年来江西寿险市场罕有！

#### 场景一：江西省分公司保单缮制现场忙而有序

自9月1日国寿福禄满堂养老年金保险在江西市场上市以来，中国人寿保险股份有限公司江西省分公司保单缮制现场比平时更加忙

碌。编者看到，近 2000 份当日保单整齐摆放，等待分发至各市、县分支机构。据业务管理部胡桂华经理介绍，平时公司每日保单打印在 1000-1300 份左右，福禄满堂上市后，保单打印量猛增至 1800 份左右，其中福禄满堂保单占比达到 70%以上，充分说明广大客户对于该险种的肯定和认同。9 月 10 日打印保单创纪录地超过 2000 份，这一天工作人员加班至凌晨一点多。通常一张保单从客户签单开始，需要经过初审、扫描、录入、复核、核保、转帐、保单打印缮制等诸多环节，直接从事或间接协助的工作人员多达十人，工作人员通常都需要加班加点，确保保单打印速度和质量。当问及这段时间感受时，胡经理说，作为中国人寿的一名员工，当公司推出这样一款好的险种深受客户青睐，感到十分欣慰，只要能满足客户需求，将保单尽快送达到客户手中，我们再苦再累也值得。

## 场景二：赣州分公司大力推动“福禄满堂”养老保险产品

9 月 1 日，中国人寿保险股份有限公司赣州分公司在科技馆隆重召开“‘福禄满堂’新产品启动大会”。会议宣导了产品主要特点、功能作用及竞赛方案。会上，各竞赛团队纷纷走上台前展示风采，表示“福禄满堂”是中国人寿为回馈社会，让利客户而开发的，一定按照总部要求，以“诚信、专业、严谨、热情”的服务态度向客户积极推广，让越来越多的客户所接受，让这款产品成为广大客户老有所养、老有所依的重要保障！

据悉，中国人寿江西省分公司各分支机构均以各种形式召开“福祿满堂”新产品启动大会，鼓舞士气，形成合力，在贛鄱大地掀起“福祿满堂”销售热潮。

### 场景三：高安市支公司“福祿满堂”新产品上市发布会现场

9月5日，中国人寿保险股份有限公司高安市支公司在假日大酒店举办“福祿满堂”新产品上市发布会。席间，受邀客户一边品尝金秋美食，一边聆听专家的理财讲座。理财师以深入浅出的语言，对当前社会民众养老现状、规划及建议等作了精彩讲解，赢得了与会客户的高度认同。绝大多数客户都当场签订了意向购买合同，公司实收保费50余万元。一位黄姓客户发言代表了与会客户的共同心声，“随着社会的不断发展和进步，以前的养老观念与模式明显不能完全适应未来社会养老需求。趁着现在有能力赚钱，应该为自己及早制定养老规划，预留“金色晚年”。而且，中国人寿是“世界双500强”，值得信赖。”

【编者思考】“福祿满堂”产品在江西的热销为我们带来思考。社会基本养老保险作为养老体系的基础，据统计其发放的目标替代率（养老金与退休前收入之比）不超过58%，不仅不能保障个人退休生活水平，而且也无法应对养老所需的医疗、护理等额外支出。值得关注的是，日前有专家披露，我国养老保险个人账户积累只有1500多亿元，“空账”超过1.3万亿元。“现收现支”的养老体系随着人口红

利期的结束和人口老龄化的加剧，将面临巨大的支付压力。在社保养老之外，家庭养老仍是我国主流养老方式，但我国未来的人口结构问题日渐突显：人口总量多、工作人口少、人口老龄化三个特点同时并存。因此，在“4-2-1”的家庭结构中，未来家庭养老实属独子难当。据国务院经济发展中心对农村的调查显示：15%的家庭对养儿防老已丧失信心。完善的养老保障应该由30%的社会养老保险、30%的企业年金和40%的个人理财养老组成，也就是说，晚年的生活品质很大一部分是靠个人在职时的养老理财方式选择。因此，在现有社会条件下，由社会保险、企业年金和个人商业养老保险组成的养老模型亟待建立。

(2010-10-08)

## 山东商报

### 中国人寿“筑福工程”大型社会活动全面启动

为进一步倡导科学的养老理念，充分发挥商业保险在养老保障体系中的重要作用，10月9日，中国人寿山东省分公司“筑福工程”暨“福禄满堂”新产品上市新闻发布会在济南举行。

目前，我国居民的养老方式主要由家庭养老、社会养老和理财养老组成。由于社会生活水平提高和人均寿命延长，中国人的养老成本在不断攀升。粗略计算，在大中城市，夫妇二人退休后从60岁至88

岁仅食品消费支出就高达 100 多万元人民币，其中还不包括住房、医疗等大额支出。

今年的两会调查显示，“养老”一跃成为国人关注的第一焦点，对晚年的幸福人生如何规划？退休人群对幸福养老有三大诉求点：原有生活水平不降低、家庭财富保值增值、人身安全有保障。专家表示，完善的养老保障应该由 30%的社会养老保险、30%的企业年金和 40%的个人理财养老组成，也就是说，晚年的生活品质很大一部分是靠个人在职时的养老理财方式选择。

党和国家领导人多次对解决和完善人民群众养老问题作出重要指示。温家宝总理在政府工作报告中明确提出，“商业保险应作为社会保障体系的重要组成部分”。商业保险公司应该积极发挥自身优势，弥补“社保”的不足，推进社会养老保障体系不断完善，为构建和谐社会作出自己的贡献。

作为一家三地上市、国有控股的大型寿险公司，中国人寿始终秉承“成己为人，成人达己”的企业文化理念，积极承担社会和行业责任。此次推出“筑福工程——关注养老 共建和谐 中国人寿在行动”大型社会活动，将通过持续宣传养老保险理念、提供养老保障服务和敬老爱老等系列公益社会活动，引导科学的养老理念，切实维护好人们晚年生活的品质和尊严。

配合活动的开展 ,中国人寿还推出一款专业的养老保险产品——国寿福禄满堂养老年金保险(分红型) ,为丰富社会养老保障体系、提高人们的养老保障水平提供有力的产品支撑。中国人寿相关负责人表示 ,为最大限度满足消费者对养老产品的需求 ,我们对福禄满堂产品的开发进行了精准定位 ,其关键点是能够专款专用、安全保值、兼顾保障 ,而且领取金额和分红收益较为突出 ,希望该产品成为实现人们金色晚年生活的“定心丸”。据了解 ,这款养老新品在上海的试销期即被男篮巨擘姚明签下了第一单。上海市民对这款产品也非常认同 ,从 8 月 1 日投放市场以来 ,保费收入超过 5000 万。

中国人寿山东省分公司计划今年内依托该产品为全省 100 万名客户提供养老保障规划 ,为 10 万个家庭提供未来品质生活保障。

(2010-10-11)

## 中金在线

### 重阳佳节买份保险送父母

今年 10 月 16 日 ,是农历九月初九重阳节 ,也被称为老人节。这一天 ,不少子女都会邀请父母登山旅游 ,或是精心准备礼物表达心意。送给父母一份合适的保险 ,也是份不错的重阳节礼物。

#### 分红型保险 : 保障与收益兼具

一直以来，人们退休后的养老问题备受关注。由于社会养老保障难以全面满足人们的需求，因而越来越多的人选择通过投保商业保险的方式来作为社保的补充，确保晚年的生活品质。

“目前，消费者对于商业养老保险的要求很多，在投保范围、返还时间、固定利息、保险期间、本金安全性和领取便利度等方面期待较高，尤其是对分红高、保障全的养老保险产品更加热衷。”中国人寿天津分公司个险销售部总经理刘凤基介绍，国寿推出的“福禄满堂养老年金保险(分红型)”集专款专用、全程分红、累积生息、高额保障等特点于一身，是一款为退休生活打造的保险。该保险投保年龄最高至64岁，养老年金领取年限分为二十年和至被保险人年满八十五周岁的年生效对应日零时止两种，交费方式灵活，同时对疾病、意外身故均设有保障。

刘凤基经理建议，由于商业保险投保专业性较强，投保人应先咨询专业代理人，双方沟通后选择适合个人或家庭要求的养老保险方案，以便更好地规避风险，并在其专业指导下办理相关手续。

相关产品：太平洋人寿“鸿利年年年金”保险(分红型)、信诚人寿“安享未来”养老年金保险(分红型)等、金盛保险“盛世延年”养老两全保险(分红型)等。

**万能型保险：全能与可变并存**

万能险是商业保险的一个重要险种，之所以称其“万能”，在于客户在投保以后可以根据人生不同阶段的保障需求和财力状况，调整保额、保费及缴费期，确定保障与投资的最佳比例，让有限的资金发挥最大的作用。

与目前市场上的万能险不同，平安人寿推出的“逸享人生”养老保险是一款专业的养老险。“该保险专注保单账户价值积累及账户资产的专用性，通过养老年金的给付，为客户提供持续稳定的现金流，满足其老年的退休生活。”平安人寿天津分公司总经理周剑祥指出，“逸享人生”通过减少保障成本支出，使账户价值快速累积，以更好地进行养老金储备。同时，养老年金根据结算利率每年进行调整，只要当年的结算利率高于保证利率，当年的养老保险金就会高于上一年的金额。该保险年金领取方式灵活，客户可以选择 55 岁、60 岁或者 65 岁开始领取，并可根据自身需要选择年领或者月领。客户只要交满 10 年保费，在保单满期时，保险公司将额外返还客户按时交纳的全部期交保费(最高以年交保费的 20 倍为限)。

### **意外保险：保费低廉，保障不减**

有数据显示，老年人遭受意外伤害的概率要高于成年人，多集中在交通事故、意外跌伤等方面，且医疗费用支出较大。老年人在增强自身安全意识的同时，也应该增加一定的保险保障，为老年人准备一份意外保险是十分必要的。光大永明推出的“附加老年意外伤害保险”



是专为老年人设计的意外险，特别提供意外骨折保障，年龄在 50-75 岁之间的老人均可投保，保险期限为 1 年，每年续保，续保年龄最高可达 80 岁。

值得注意的是，老年意外保险一般只针对老年人因意外伤害而引起骨折、烧伤或重大手术等提供较高的保险保障，而正常情况下的医疗费用并不在保障范围内。业内人士建议，在为老年人购买保险时，除大疾病保险外，也可附加住院补贴类保险。

(2010-10-11)

# 福禄满堂媒体宣传集锦（第五期）

截止至 9 月 28 日

## 法制晚报

### “ 福禄满堂 ” 北京地区热销

#### --创北京国寿单周十年期缴销售记录

中国人寿“ 福禄满堂 ” 自 9 月 9 日在北京市场正式推出以来受到广泛欢迎，仅一周时间，十年期缴受理保费已高达 4330 万元，创下北京国寿单周十年期缴销售新纪录。“ 福禄满堂 ” 在养老回报、投资收益、意外保障、保险金领取方式几方面突破传统养老保险的模式，创造了全新的市场亮点。投保年龄比较宽松，从出生 30 天婴儿到 64 周岁的老人均可投保。交费期分为一次性缴付、5 年、10 年和 20 年四种，由投保人在投保时自由选择。养老年金领取方式灵活，可选择在 50 岁、55 岁、60 岁和 65 岁开始领取，领取方式可选择年领、月领两种，不论何时领取，保证最少领取 20 年或至 85 岁。该保险还首次采取养老金递增领取方式，养老金领取金额逐年递增，越老越有钱，越老越值钱，实现了年年有分红，月月有养老，天天有保障。

该产品集养老金领取和分红收益双高特点，兼具疾病和意外保障于一体，堪称一款顶级养老保险产品。在北京市老龄化加剧、投资风险和通货膨胀的羁绊下，社会养老保障越来越难以独当一面。粗略计算，北京市夫妇二人退休后从 60 岁至 88 岁仅食品消费支出就高达 100 多万元人民币，其中还不包括住房、医疗等大额支出。在此背景

下，要保证退休生活品质 and 人生安全，具有品牌保证且只针对养老生活设计的“福禄满堂”，不失为百姓未来养老生活的“福音”。“福禄满堂”在北京首卖日当天就受理期缴保费 1646 万元，而此前北京国寿没有任何一款养老保险的日销售额超过 1000 万元。在销售过程中许多客户都是主动来了解、认购产品的。许多市民表示：“随着生活水平的提高，百姓平均寿命越来越长，养老金缺口不断扩大，退休后的生活水平已经成为了一个不得不面对的问题。”还有一些市民表示：“由于家庭结构的变化，传统的养儿防老的观念已经不再适用，再加上物价飞涨，未来充满不确定性，为了减轻孩子们的负担，自己在有能力的时候应该为将来提前做些准备。”

国寿“福禄满堂”深受市场热捧，不仅因为其多元化的保障功能，更因为市民对养老问题的高度关注，以及灾难事故激发出来的强烈的保险意识。因此，具有保障性、安全性、储蓄性、增值性的产品特点，再加上中国人寿的品牌实力和投资收益能力，“福禄满堂”养老年金保险自然备受北京市民欢迎。

(2010-09-27)

## 和讯

### 商业养老金缺口催热分红险

中国人寿推出顶级养老保险“国寿福禄满堂养老年金保险（分红型）”，该保险产品在目前市场养老保险老化、保障不全面、收益不高等方面大力革新，做到养老保障与投资收益的集合，弥补了市场上这类产品的空白，为百姓在考虑养老与投资理财方面的需求又增添了一

个很好的选择。

在采访中了解到,国寿新推出的这款养老保险产品在意外保障、养老规划、投资收益、保险金领取方式灵活等方面突破传统养老保险的格局,创造了全新的市场亮点。

作为顶级养老保险,这款保险产品在基于传统养老保险的基础上,增添了高额的意外保障;0岁即可投保,提早养老规划,领取方式灵活,保证最少领取20年养老金;在确保超额返本的基础上还增添了分红功能,弥补了传统养老保险保障低、收益低的不足之处;此外,还首先采取养老金递增领取方式,养老金领取金额逐年递增,越老越有钱,越老越值钱。

中国人寿2009年经营成绩喜人,投资收益率也较之2008年有了很大幅度提升,这与国寿一直以来稳健的经营投资策略有关。且国寿在市场上的一流的品牌价值与市场口碑也成就了领跑中国寿险市场的重要角色,相信国寿此次推出的福禄满堂养老保险一定能为大家丰富完善自己的养老规划。

(2010-09-26)

## 中国保险报

### “福禄满堂”北京地区热销

#### --创北京国寿单周10年期缴销售记录

中国人寿“福禄满堂”自9月9日在北京市场正式推出以来受到广泛欢迎,仅一周时间,十年期缴受理保费已高达4330万元,创下北京国寿单周十年期缴销售新纪录。“福禄满堂”在养老回报、投资

收益、意外保障、保险金领取方式几方面突破传统养老保险的模式，创造了全新的市场亮点。投保年龄比较宽松，从出生 30 天婴儿到 64 周岁的老人均可投保。交费期分为一次性缴付、5 年、10 年和 20 年四种，由投保人在投保时自由选择。养老年金领取方式灵活，可选择在 50 岁、55 岁、60 岁和 65 岁开始领取，领取方式可选择年领、月领两种，不论何时领取，保证最少领取 20 年或至 85 岁。该保险还首次采取养老金递增领取方式，养老金领取金额逐年递增，越老越有钱，越老越值钱，实现了年年有分红，月月有养老，天天有保障。

该产品集养老金领取和分红收益双高特点，兼具疾病和意外保障于一体，堪称一款顶级养老保险产品。在北京市老龄化加剧、投资风险和通货膨胀的羁绊下，社会养老保障越来越难以独当一面。粗略计算，北京市夫妇二人退休后从 60 岁至 88 岁仅食品消费支出就高达 100 多万元人民币，其中还不包括住房、医疗等大额支出。在此背景下，要保证退休生活品质 and 人生安全，具有品牌保证且只针对养老生活设计的“福禄满堂”，不失为百姓未来养老生活的“福音”。“福禄满堂”在北京首卖日当天就受理期缴保费 1646 万元，而此前北京国寿没有任何一款养老保险的日销售额超过 1000 万元。在销售过程中许多客户都是主动来了解、认购产品的。许多市民表示：“随着生活水平的提高，百姓平均寿命越来越长，养老金缺口不断扩大，退休后的生活水平已经成为了一个不得不面对的问题。”还有一些市民表示：“由于家庭结构的变化，传统的养儿防老的观念已经不再适用，再加上物价飞涨，未来充满不确定性，为了减轻孩子们的负担，自己在有

能力的时候应该为将来提前做些准备。”

国寿“福祿满堂”深受市场热捧，不仅因为其多元化的保障功能，更因为市民对养老问题的高度关注，以及灾难事故激发出来的强烈的保险意识。因此，具有保障性、安全性、储蓄性、增值性的产品特点，再加上中国人寿的品牌实力和投资收益能力，“福祿满堂”养老年金保险自然备受北京市民欢迎。

(2010-09-27)

## 北京商报

### 国寿新型分红型养老险“福祿满堂”全国上市

记者昨日获悉，中国人寿新型分红型养老险“福祿满堂”在上海试销一个月后，于9月1日在全国正式上市。据介绍，“福祿满堂”具有灵活领取、递增领取、全程分红、分享盈余、累积生息、双重收益等特点，如果投保人因疾病身故将还本，因意外身故将双倍赔付。与此前养老险相比，该产品投保范围较广，出生30天到64周岁等的消费者均可投保，可选择一次性交付，5年、10年或20年缴费，开始领取可选择50、55、60或65岁，领取方式可选择年领、月领两种，保证最少领取20年或至85岁。作为增额年金保险，该产品首年给付的养老金将在合同中载明，之后的养老金逐年递增5%。

(2010-09-26)

天涯网

## 中国人寿福禄满堂养老年金保险分红型

9月1日全国盛大上市！

为了庆祝中国人寿成立六十一周年，分红十周年！针对中国人口众多，老龄化越来越严重，到2040年中国老人总数将达到4.11亿，占总人口的29%，所以说养儿防老的时代已经过去，下一代的负担也相当重，未来指望谁呢？针对这些困惑，中国人寿积极响应国家政策，迎合市场需要，填补市场空白，隆重推出抵御通货膨胀，解决老百姓养老担忧的“国寿福禄满堂养老年金保险分红型”。该产品8月1号在上海试销，篮球巨星姚明签下了第一单！截止9月18日全国销量突破10亿元，深受全国人民追捧！

可以说这是老百姓盼望已久的、最好、最专业的养老保险，投资这款产品有以下特点：

- 1、弥补社保的不足：覆盖较广、保障不足、领得不够。
- 2、专款专用，安全长久：国有控股保险公司的强力保证，确保养老不会提前透支，专款专用绝对放心，至少20年，最长至85岁的保障期间！
- 3、全程分红，周转灵活：可现金领取，也可累积生息！
- 4、月月有养老：养老金可按月领取，也可按年领取方便灵活。
- 5、天天有保障：有疾病身故、意外身故保障。
- 6、人人都需要：集养老金领取和分红收益双高的特点，兼具疾病和意外保障于一体。

7、交费方式灵活：可选择 5 年，10 年，20 年交费。

8、领取方式灵活：可选择 50 岁，55 岁，60 岁，65 岁开始领取，可平准领取或增额领取。

9、500 强实力值得信赖：连续八年入选世界财富 500 强企业，位列全球寿险公司市值第一，6 亿人次的放心选择，70 万人的服务队伍，强大的网络和经营实力，中国人寿值得你托付和信赖！

例如：福先生：30 岁。年缴保费：10000 元，交费期间 20 年。  
每年可固定领取：15080 元。

**投保利益如下：**养老年金：60 岁至 85 岁每年领取 15080 元，共领 25 次，共计：377000 元。

**全程分红：**现金领取或者复利累积直到合同终止，演示红利约 658458 元（红利具有不确定性）。

**意外身故保障：**高达 40 万元。疾病身故保障：高达 258790 元。

**保单借款：**方便资金流动，实现资金二次运作（不会影响养老金，分红，以及保障）。

**综合收益：**年金领取 377000 元+累积分红 658458 元=1035458 元。

因此这款产品完全符合理财要素中的：安全性，收益性，流动性的特点，达到进可攻退可守的效果。人生和季节一样，有春夏秋冬，所以现在也应该趁我们还年轻，还能创造财富的时候，提前留出过冬的粮食非常重要，未雨绸缪，预留金色晚年，过去的无法回头，今天的必须把握，退休后的生活将会取决于你今天的选择。

(2010-09-22)



### 关于国寿福禄满堂养老年金产品的问答

#### 一、请问这款新品对被保险人有何要求？

答：出生 30 天到 64 周岁身体健康者可以投保

#### 二、请问“福禄满堂”新品的保险期间为多长？

答：该产品的保险期间最长到 85 岁，具体可由投保人在投保时选择

#### 三、请问“福禄满堂”的保险金额和交费方式是怎样的？

答：作为一款专业养老产品，该产品不存在保险金额的概念相对应的是“年金领取金额”；交费方式非常灵活，可以趸交，可以五年交、十年交和二十年交。

#### 四、请问“福禄满堂”新品就养老金领取方面是如何约定的？与市场同类产品什么特色内容？

答：养老年金的领取方式分为年领和月领两种。养老年金开始领取年龄分为五十、五十五、六十和六十五周岁四种，投保人在投保时可选择其中一种作为本合同的养老年金开始领取年龄

与同业相比，该款产品更侧重客户的养老需求，从约定领取养老金的年龄开始可领取高额退休金，充分满足客户的养老需求。另外还有疾病和意外的保障。

#### 五、请问“福禄满堂”新品除养老保障外还有什么其它的保障责任？

答：该产品除了养老金领取外还有疾病和意外的身故保障责任。

**六、请问“福祿满堂”新品紅利領取的具体內容？**

答：在本合同保險期間內，在符合保險監管機構規定的前提下，本公司每年根據上一會計年度分紅保險業務的實際經營狀況確定紅利分配方案。如果本公司確定本合同有紅利分配，則該紅利將分配給投保人。

投保人在投保時可選擇以下任何一種紅利處理方式：

1、現金領取；

2、累積生息：紅利保留在本公司以年複利方式累積生息，紅利累積的年利率每年由本公司公布。

**七、請問“福祿滿堂”新品的保單借款功能的具体內容？**

答：本合同保險期間內，如果本合同已經具有現金價值，投保人可以書面形式向本公司申請借款，但最高借款金額不得超過本合同當時的現金價值扣除欠交保險費、借款及利息後餘額的百分之八十，且每次借款期限不得超過六個月。

(2010-09-28)

## 中国养老金网

### 国寿针对退休老人推出“福禄满堂”计划

近日，中国人寿推出一款为退休生活设计的全新养老年金保险产品——“福禄满堂”。该款产品具有养老金领取和分红收益双高特点，兼具疾病和意外等保障。

“福禄满堂”是针对现代人养老需求而设计的养老保险。据了解，这款养老新品在上海的试销期即被男篮巨擘姚明签下了第一单。

(2010-09-21)

## 人民网

### 中国人寿新品福禄满堂在青县上市

日前，中国人寿首款月领养老保险——“福禄满堂”在青县隆重上市。

据悉，中国人寿推出的新产品“福禄满堂”是一款集月领养老金，年分红、疾病和意外保障于一体的商业养老保险，该产品年年分红，月月养老，岁岁计息，领取年龄、方式灵活，是一款适合现代社会养老需求的个人养老产品。

中国人寿沧州分公司党委书记、总经理郭存山在发布会上致辞，他说：青县作为中国人寿“养老金保险”的推广县市之一，今天正式启动福禄满堂养老金保险产品销售，对于提高群众生活水平，助推实现“老有所养、老有所依”将起到积极作用。

政府副县长刘金利在“福禄满堂”新产品上市发布会上讲话。她说：养老问题是关系到国计民生的重大问题，把企业职工养老保险制

度与建立多层次的社会保障体系紧密结合起来 ,将有效解决社会养老的严重不足。中国人寿历史悠久 ,是国内最早经营保险业务的国有金融企业 ,该公司最新开发的“ 福禄满堂 ” 养老产品 ,有利于促进我县多层次的社会保障体系的建设。预祝本次新产品上市取得圆满成功。

县委副书记王培政和沧州分公司党委书记、总经理郭存山一起为新产品上市揭牌。

发布会结束后 ,中国人寿沧州分公司讲师为与会人员详细讲解了“ 福禄满堂 ” 新产品。

(2010-09-25)

## 咸宁新闻网

### “ 福禄满堂 ” 养老险上市

9 月 19 日 ,中国人寿咸宁分公司在温泉国际大酒店举行“ 福禄满堂 ”养老年金保险上市发布会。产品一经推出 ,便受到消费者追捧 ,现场签单 98 件 ,保费达 210 万元。

“ 福禄满堂 ” 养老年金保险是中国人寿为民众退休生活倾心打造的全新养老年金保险产品。该款产品具有养老金领取和分红收益双高特点 ,兼具疾病和意外保障于一体 ,是现有养老保险的升级产品。

(2010-09-28)

# 福禄满堂媒体宣传集锦（第四期）

截止至 9 月 25 日

## 华商财富网

### 中国人寿新品福禄满堂上市 姚明购首单

中国人寿作为中国保险业的中流砥柱，将成为您选择个人养老金计划的优选。中国人寿一直积极承担社会责任，立足行业、满足广大市民的养老需求，推出一款理财型养老新产品“国寿福禄满堂养老年金保险（分红型）”，此产品集养老、保障、理财、增值等功能于一体，是人人都需要的好产品。

个人养老金

保障退休生活

全国已经提前进入到老龄化社会，现行的社会保障体系已经面临巨大压力。专家表示，完善的养老保障应该由 30% 的社会养老保险、30% 的企业年金和 40% 的个人理财养老组成，也就是说，晚年的生活品质很大一部分是靠个人在职时的养老理财方式选择。

为此，通过个人养老金计划提升退休后的生活质量，成为北京市民理财规划的必然选择。

姚明购得

福禄满堂首单

近日，中国人寿养老保险家族再添新军，正式推出一款为退休生活倾心打造的全新的养老年金保险产品——“福禄满堂”。该款产

品集养老金领取和分红收益双高特点，兼具疾病和意外保障于一体，是对现有养老保险产品的进一步升级。为让广大消费者受惠于这种灵活便捷的养老保险方式，福禄满堂投保范围较广，从出生 30 天到 64 周岁皆可投保。为体现该产品的灵活性，其缴费方式可选择一次性交付、5 年、10 年或 20 年，开始领取可选择 50、55、60 或 65 岁，领取方式可选择年领、月领两种，不论何时领取，保证最少领取 20 年或至 85 岁。

作为增额年金，福禄满堂首年给付的养老年金按保险合同载明的领取金额确定，从下一个保单年度起，每个保单年度的年金给付在首年给付标准基础上，每年增加 5%，直至约定领取期限届满，越早投保收益越多且在部分年龄段保证达到翻倍还本，可谓“年年递增，老来尊荣”。

区别于市场其他保险产品，福禄满堂的专业性体现在前期没有返还年金的概念，对消费者而言是做到专款专用，对保险公司而言是保证资金运作的周期较长，而这种设计的最大优势是着眼于消费者的利益，体现在年金领取金额高，从保单生效至保险期满均享有高额分红，不领取的养老金和红利可以累积生息，保值增值。

此外，该产品对疾病、意外身故均设有保障。在年金领取前，因疾病身故返还所交保费或现金价值，因意外身故返还所交保费的两倍或现金价值。在年金领取期间，身故按约定领取期限内尚未领取的各期养老年金之和一次性给付身故保险金。

中国人寿相关负责人表示，“从呼吁个人养老模型的建立，到望、

闻、问、切退休生活，福禄满堂产品集聚了灵活领取，金额较高；递增领取，抵御通胀；全程分红，分享盈余；累积生息，双重收益；身故还本，意外多倍；保证领取，养老无忧等特点，希望真正能够为消费者的退休生活量身定做‘金色晚年’。”

据了解，这款养老新品在上海的试销期即被男篮巨擘姚明签下了第一单。

#### 全程分红 分享盈余

保险期间持续分红，客户可以分享我公司经营分红保险的盈余。特别是年金领取分红，打破了行业中养老险只在积累期分红的传统设计模式；进入领取期的分红还能增加养老金的实际领取金额，从而有效抵御通胀。

#### 灵活领取 量身定制

产品设 50、55、60 和 65 岁四种年金领取年龄；20 年与至 85 岁两种年金领取年限；平准与增额两种年金领取类型；年金还可以选择年领或月领。以上组合灵活搭配，为客户量身定制养老计划。

#### 增额领取 抵御通胀

福禄满堂产品特别设计了每年递增 5% 的养老金增额领取方式，打消客户对未来通胀的担心和忧虑，更好地满足广大客户的增值养老需求。

#### 身故返本 意外翻倍

被保险人于年金领取前身故保证返本。为体现对客户意外风险的额外关怀，特别提高了意外身故保障，意外身故返两倍所交保费。

## 累计账户 双重收益

公司为养老金与红利分别设立累积生息账户,每期的养老金与红利可以进入各自的累积账户中按年复利累积生息,客户轻松获得双重投资收益,从而使该产品兼具理财与养老功能。

(2010-09-21)

## 新华网

### 广东分红险热销保障"金色晚年"

广东已进入老龄化时期,加上近期股市、楼市前景不明的影响,兼顾投资和保障功能的分红险受到市民青睐,可为市民提高“金色晚年”保障。

根据联合国规定,一个国家或一个地区60岁以上老年人口占10%以上,或65岁以上老年人口占7%以上,标志着其进入老龄化国家或地区的行列。中国人寿广东省分公司有关负责人说,2008年广东常住人口9544万,平均预期寿命为74.5岁,65岁以上人口占7.9%。广东的老龄化问题比全国更早、更严重。

记者在采访中了解到,新会计准则实施后,从保险公司经营利益出发,以往销售投连险和万能险为主的公司慢慢转为销售分红险。中国人寿广东省分公司个人业务销售部总经理罗茜说,兼顾投资和保障功能的分红险,将成为下半年乃至明年保险市场的主力产品。9月初,中国人寿在广东推出一款新的养老保险品种“福禄满堂”,该产品集养老金领取和分红收益于一体,在约定到期才能领取养老金,专款投入专用养老,可为市民提高“金色晚年”保障。



据介绍，“福禄满堂”投保范围较广，从出生30天到64周岁皆可投保。其缴费方式较灵活，可选择一次性交付、5年、10年或20年，开始领取时间可选择50岁、55岁、60岁或65岁，领取方式可选择年领、月领两种。此外，该产品对疾病、意外身故均设有保障。

广东保监局的统计数据显示，2010年上半年，广东（不含深圳）人身保险公司各产品原保险保费收入八成贡献来自分红型产品。中国人寿广东省分公司理财顾问认为，完善的养老保障应该由30%的社会养老保险、30%的企业年金和40%的个人理财养老组成。

(2010-09-22)

## 大江财经

### 福禄满堂，“罩”顾全家

中国人寿为积极响应国务院号召，有效补充老百姓养老保障，将于9月1日隆重推出顶级养老保险“国寿福禄满堂养老年金保险(分红型)”。该保险产品在目前市场养老保险老化、保障不全面、收益不高等方面大力革新，做到养老保障与投资收益两结合，弥补了市场上这类产品的空白，为百姓在考虑养老与投资理财方面的需求又增添了一个很好的选择。

在采访中了解到，国寿新推出的这款养老保险产品在意外保障、养老回报、投资收益、保险金领取方式几方面突破传统养老保险的格局，创造了全新的市场亮点。

作为顶级养老保险，这款保险产品在基于传统养老保险的基础

上，增添了高额的意外保障；0 岁即可投保，提早养老规划，领取方式灵活，保证最少领取 20 年养老金；在确保超额返本的基础上还增添了分红功能，弥补了传统养老保险保障低、收益低的不足之处；此外，还首次采取养老金递增领取方式，养老金领取金额逐年递增，越老越有钱，越老越值钱。可谓是：年年有分红，月月有养老，天天有保障，人人都需要！

中国人寿 2009 年经营成绩喜人，投资收益率较之 2008 年大幅度升，这与国寿一直以来稳健的经营投资策略有关。且国寿在市场上的品牌的品牌价值与良好的市场口碑也备受社会好评，相信国寿此次推出的福禄满堂养老保险一定能为公众丰富和完善自己的养老规划。

(2010-09-17)

## 腾讯财经

### 中国人寿推出养老年金保险产品“福禄满堂”

2010 年 9 月 1 日，中国人寿养老保险家族再添新军，正式推出一款为退休生活倾心打造的全新的养老年金保险产品——“福禄满堂”。该款产品集养老金领取和分红收益双高特点，兼具疾病和意外保障于一体，是对现有养老保险产品的进一步升级。

在国内老龄化加剧、投资风险和通货膨胀的羁绊下，社会养老保障越来越难以独当一面。在此背景下，要保证退休生活品质 and 人生安全，具有品牌保证且只针对养老生活设计的专业保险产品，不失为未来养老生活的“福音”。据了解，这款养老新品在上海的试销期即被男篮巨擘姚明签下了第一单。上海市民对这款产品也非常认同，从 8

月 1 日投放市场以来，保费收入超过 5000 万。

### 福禄满堂：金色晚年“定心丸”

为让广大消费者受惠于这种灵活便捷的养老保险方式，福禄满堂投保范围较广，从出生 30 天到 64 周岁皆可投保。为体现该产品的灵活性，其缴费方式可选择一次性交付、5 年、10 年或 20 年，开始领取可选择 50、55、60 或 65 岁，领取方式可选择年领、月领两种，不论何时领取，保证最少领取 20 年或至 85 岁。

作为增额年金，福禄满堂首年给付的养老年金按保险合同载明的领取金额确定，从下一个保单年度起，每个保单年度的年金给付在首年给付标准基础上，每年增加 5%，直至约定领取期限届满，越早投保收益越多且在部分年龄段保证达到翻倍还本，可谓“年年递增，老来尊荣”。

区别于市场其它保险产品，福禄满堂的专业性体现在前期没有返还年金的概念，对消费者而言是做到专款专用，对保险公司而言是保证资金运作的周期较长，而这种设计的最大优势是着眼于消费者的利益，体现在年金领取金额高，从保单生效至保险期满均享有高额分红，不领取的养老金和红利可以累积生息，保值增值。

此外，该产品对疾病、意外身故均设有保障。在年金领取前，因疾病身故返还所交保费或现金价值，因意外身故返还所交保费的两倍或现金价值。在年金领取期间，身故按约定领取期限内尚未领取的各期养老年金之和一次性给付身故保险金。

中国人寿相关负责人表示，“从呼吁个人养老模型的建立，到望、

闻、问、切退休生活，福禄满堂产品集聚了灵活领取，金额较高；递增领取、抵御通胀；全程分红、分享盈余；累积生息、双重收益；身故还本、意外多倍；保证领取、养老无忧等特点，希望真正能够为消费者的退休生活量身定做‘金色晚年’。

(2010-09-19)

## 和讯保险网

### 福禄满堂是人们晚年幸福生活值得信赖的保险产品

2010年9月1日，中国人寿正式推出一款为退休生活倾心打造的全新养老年金保险产品——“福禄满堂”。和讯网独家联系了中国人寿上海分公司销售人员耿勇先生，请他为我们全面的解析中国人寿福禄满堂产品上市后在社会上的销售状况和人们对此产品的购买率等相关信息。

一.在给客户推销福禄满堂这个产品的时候你是怎么来说服客户的？客户购买这款产品主要基于什么样的考虑？

耿勇先生：我是以以下这几点说服客户养老金的领取：因为到合同约定的养老金领取年龄每年或每月都可以从保险公司领取一定金额的固定养老金，这领取的固定养老金到年老时与其他途径而来的养老金加在一起就相当可观，可以解决可持续性收入。如：银行存一点、社保养老金领一点、子女给一点、保险公司补贴一点，全方面的保证自己的晚年生活品质。

保障和保证领取：在合同约定的养老年金领取之前的最高保障是客户所交保险费的两倍，确保客户本金的安全，在合同约定的养老金

领取期间若是出现最高风险保险公司在尚未领取的保证养老金之和一次性给付被保险人家属,确保客户晚年尊严和家庭的安定,以往的养老保险是保证领取 10 年,而这款福禄满堂是保证养老金领取 20 年或是至 85 岁,这也是开创了养老金保证领取的先河。

分红:尤其是分红,以往的所有养老分红保险产品只是在客户首次领取养老金时便结束分红,而这款福禄满堂是开创了养老分红的先例。活到老,分红分到老,养老金领到老,保证客户的养老金的可持续性和客户资金的保值、增值。

公司的实力:这点尤为重要,全国百姓大多数都知道中国人寿前身是中国人民保险公司,成立于 1949 年,与新中国同龄,唯一一家世界双 500 强公司和唯一一家同时在香港、纽约、上海三地上市的保险公司,也是全球市值最大的保险公司,在投资、资金运作方面有着独特的优势,偿付能力远远高于保监会规定的最低上限,率先建立符合保险资金特性的基准体系,朝着专业化、规范化的方面发展,投资专业能力突出,成果显著。如:2005 年收益 3.8%、2006 年的 7.97%、2007 年的 10.24%、2008 年的 3.4%,再到 2009 年的 5.78%,仅从 2004 年到 2009 年累计为客户分配的红利便达 620.7 亿元,随着保险资金运作的拓宽,这一回报将还会释放。

客户大部分是基于以下四点:

1. 物价飞涨,未来充满不确定性

当  $CPI > 3\%$  时,我们称之为“通货膨胀”;当  $CPI > 5\%$  时,我们称之为“严重的通货膨胀”。通货膨胀直接反映在生活物价指数的上涨,换句

话说,现在每月花费 1000 元可以满足的生活条件,未来 20 年后,要达到同样的生活条件可能要远远超过 1000 元才能办到。

## 2. 老龄社会提前到来,养老金缺口扩大

耿勇先生:根据联合国的规定,当一个国家或地区 60 岁以上的人口超过人口总数的 10%,或 65 岁以上的人口超过人口总数的 7%,便称之为老龄化国家。早在 1999 年,我国的人口结构已经达到这个标准,提前迈入了老龄化社会。据推算,在 2015 年前后,我们的老龄化人口将达到 2 亿人,高峰时期将高达 4 亿人。专家推测,目前我们的退休年龄每提前一年,统筹基金就将减收 40 亿,增支 160 亿,达到 200 亿的缺口。预测到了 2020 年,我们在职职工与退休职工的比例为 2:2.1,2030 年为 1.8:1,这个比例将导致老年人的赡养系数不断上升,使得养老金需求缺口愈来愈大,因此,面对未来庞大的老龄族群,未来的社会福利政策势必将与今日大不相同,退休之后光靠政府将不再稳妥。

## 3. 平均寿命延长,退休成为难题

耿勇先生:《2007 年世界卫生组织统计报告》显示,中国男性和女性的平均寿命分别为 71 岁和 74 岁。《中国可持续发展总纲》提出,到 2050 年,中国人口的平均预期寿命可以达到 85 岁。若真如此,人们将面临 25~35 年的退休生活。“活太久”将成为全球人类不得不面对的退休难题。

## 4. 家庭结构的变化,不能期待养儿防老的旧观念

耿勇先生:过去,许多老年人的退休收入来源之一是儿女的赡养;然而现今一胎化政策下,421 家庭结构成为主流。一对夫妻必须奉养 4

个老人和抚养 1 个小孩,生活的压力十分沉重。现代许多年轻人不再把赡养长辈当做义务,而许多老年人也不再把“养儿防老”当成一件值得期待的事,因此,未来的退休者必将愈发寄望藉由自己的力量,供给自己的退休生活。

二. 福禄满堂产品推出后,其购买率是不是比较的好,客户是不是都比较的追捧这类的产品?

耿勇先生: 购买率是相当的好,因为在上海是福禄满堂的试点城市,就上海而言,8月2号首卖日整个上海就有1350多万的日销售额,是中国人寿成立以来首次的突破,在以前从未有过任何一款养老保险的日销售额有1350多万之多,客户是相当的追捧这款产品,在上海市民中影响是相当的大。

三. 你在推销该产品的时候大家对福禄满堂的购买意识是不是很高,在推销的时候会不会遇到较大的困难?

耿勇先生: 我在销售这款产品的时候,市民对这款养老产品的购买意识相当的高,养老已成为社会共同关注的热门话题,加上我们公司根据国情及时推出这款福禄产品集养老、分红、保障于一体的年金保险,符合了当下市民的理财投资观念,利于客户接受,可以说是年年有分红、月月有养老、天天有保障、人人都需要的保险产品。在销售过程中客户都是主动来了解这款产品,竞相认购这款产品。

(2010-09-25)

### 福禄满堂上市姚明购首单

据北京市老龄委相关负责人介绍，北京市从 1990 年已经进入老龄化社会，目前老年人口仍以低龄为主，但高龄化趋势明显。北京市的百岁老人现有 311 人，在全国大城市中位居前列。1950 年，北京男性平均寿命为 53.38 岁，女性为 50.22 岁。目前，北京市的人均期望寿命已达到了 80.24 岁，居全国之首。据预测，到 2020 年，全市老年人口将达到 350 万人，到 2050 年，这一数字更将上升到 650 万。

在国内老龄化加剧、投资风险和通货膨胀的羁绊下，社会养老保障越来越难以独当一面。粗略计算，在大中城市，夫妇二人退休后从 60 岁至 88 岁仅食品消费支出就高达 100 多万元人民币，其中还不包括住房、医疗等大额支出。

中国人寿作为中国保险业的中流砥柱，将成为您选择个人养老金计划的优选。中国人寿一直积极承担社会责任，立足行业、满足广大市民的养老需求，推出一款理财型养老新产品“国寿福禄满堂养老年金保险（分红型）”，此产品集养老、保障、理财、增值等功能于一体，是人人都需要的好产品。

#### 个人养老金

北京较全国已经提前进入到老龄化社会，现行的社会保障体系已经面临巨大压力。专家表示，完善的养老保障应该由 30% 的社会养老保险、30% 的企业年金和 40% 的个人理财养老组成，也就是说，晚年的生活品质很大一部分是靠个人在职时的养老理财方式选择。



为此，通过个人养老金计划提升退休后的生活质量，成为北京市民理财规划的必然选择。

近日，中国人寿养老保险家族再添新军，正式推出一款为退休生活倾心打造的全新的养老年金保险产品——“福禄满堂”。该款产品集养老金领取和分红收益双高特点，兼具疾病和意外保障于一体，是对现有养老保险产品的进一步升级。为让广大消费者受惠于这种灵活便捷的养老保险方式，福禄满堂投保范围较广，从出生 30 天到 64 周岁皆可投保。为体现该产品的灵活性，其缴费方式可选择一次性交付、5 年、10 年或 20 年，开始领取可选择 50、55、60 或 65 岁，领取方式可选择年领、月领两种，不论何时领取，保证最少领取 20 年或至 85 岁。

作为增额年金，福禄满堂首年给付的养老年金按保险合同载明的领取金额确定，从下一个保单年度起，每个保单年度的年金给付在首年给付标准基础上，每年增加 5%，直至约定领取期限届满，越早投保收益越多且在部分年龄段保证达到翻倍还本，可谓“年年递增，老来尊荣”。

区别于市场其他保险产品，福禄满堂的专业性体现在前期没有返还年金的概念，对消费者而言是做到专款专用，对保险公司而言是保证资金运作的周期较长，而这种设计的最大优势是着眼于消费者的利益，体现在年金领取金额高，从保单生效至保险期满均享有高额分红，不领取的养老金和红利可以累积生息，保值增值。

此外，该产品对疾并意外身故均设有保障。在年金领取前，因疾

病身故返还所交保费或现金价值，因意外身故返还所交保费的两倍或现金价值。在年金领取期间，身故按约定领取期限内尚未领取的各期养老年金之和一次性给付身故保险金。

中国人寿相关负责人表示，“从呼吁个人养老模型的建立，到望、闻、问、切退休生活，福禄满堂产品集聚了灵活领取，金额较高；递增领取，抵御通胀；全程分红，分享盈余；累积生息，双重收益；身故还本，意外多倍；保证领取，养老无忧等特点，希望真正能够为消费者的退休生活量身定做‘金色晚年’。”

据了解，这款养老新品在上海的试销期即被男篮巨擘姚明签下了第一单。陈光

保险期间持续分红，客户可以分享我公司经营分红保险的盈余。特别是年金领取分红，打破了行业中养老险只在积累期分红的传统设计模式；进入领取期的分红还能增加养老金的实际领取金额，从而有效抵御通胀。

产品设 50、55、60 和 65 岁四种年金领取年龄；20 年与至 85 岁两种年金领取年限；平准与增额两种年金领取类型；年金还可以选择年领或月领。以上组合灵活搭配，为客户量身定制养老计划。

福禄满堂产品特别设计了每年递增 5%的养老金增额领取方式，打消客户对未来通胀的担心和忧虑，更好地满足广大客户的增值养老需求。

被保险人于年金领取前身故保证返本。为体现对客户意外风险的额外关怀，特别提高了意外身故保障，意外身故返两倍所交保费。

公司为养老金与红利分别设立累积生息账户,每期的养老金与红利可以进入各自的累积账户中按年复利累积生息,客户轻松获得双重投资收益,从而使该产品兼具理财与养老功能。

(2010-09-25)

## 东方财富网

### 中国人寿推顶级养老分红保险 险种集双高特点

9月10日,中国人寿将推出一款全新的养老年金保险产品——“福禄满堂”。据悉,该险种集养老金领取和分红收益双高特点,兼具疾病和双倍意外保障于一体,填补了商业养老保险的空白,堪称一款顶级养老保险产品。

“福禄满堂”投保范围较广,从出生30天到64周岁皆可投保。该产品领取灵活,缴费期间可靠选择10年或20年,开始领取年金可选择50岁、55岁、60岁或65岁,领取方式可选择按年领或按月领,养老年金可以选择平准固定金额领取,或确定一个标准金额逐年5%增额领取。不论何时领取,保证最少领取20年或至85岁。

行情危险!散户应该尽快离场? 哪些股票值得满仓买入? 某些股很可能还要涨50%! 机构资金目前已发生大变化 该险种还具有投资理财的功能,每年享有中国人寿经营红利。此外,客户购买该保险后身患疾病或意外身故均有保障。

目前,我国居民的养老方式主要由家庭养老、社会养老和理财养老组成。由于社会生活水平提高和人均寿命延长,中国人的养老成本在不断攀升。专家表示,完善的养老保障应该由30%的社会养老保险、

30%的企业年金和 40%的个人理财养老组成。

(2010-09-6)

## 武汉晚报

### 国寿针对退休老人推出“福禄满堂”计划

近日，中国人寿推出一款为退休生活设计的全新养老年金保险产品——“福禄满堂”。该款产品具有养老金领取和分红收益双高特点，兼具疾病和意外等保障。

“福禄满堂”是针对现代人养老需求而设计的养老保险。据了解，这款养老新品在上海的试销期即被男篮巨擘姚明签下了第一单。

(2010-09-25)

## 金华新闻网

### 国寿顶级养老新产品“福禄满堂”9月1日义乌开卖

9月1日，中国人寿顶级养老新产品“国寿福禄满堂养老年金保险（分红型）”正式在义乌上市。该保险注重养老保障与投资收益相结合，弥补了市场上投资型养老产品的空白。

产品上市首日就有 200 多位市民抢购，总保费突破 650 万元，再次创下该公司新产品上市单日保费的历史新高。

据悉，国寿新推出的这款养老保险产品在养老回报、投资收益、意外保障、保险金领取方式几方面突破传统养老保险的模式，创造了全新的市场亮点。投保年龄比较宽松，从出生 30 天婴儿到 64 周岁的老人均可投保。交费期分为 5 年、10 年和 20 年三种，由投保人在投

保时自由选择。养老年金领取方式灵活，可选择在 50 岁、55 岁、60 岁和 65 岁开始领取，保证最少领取 20 年，保险期间长至被保险人年满 85 周岁。该保险还首次采取养老金递增领取方式，养老金领取金额逐年递增，越老越有钱，越老越值钱。

客户张先生今年 30 周岁，为自己投保了该险种，年交保费 10 万元，缴费期间为 10 年，选择 60 岁开始平准领取至 85 周岁。保险公司的专业人士帮他计算了一下，张先生可以获得如下收益：1. 一份投入，多重养老。在保险期间内，张先生可获得养老金领取、红利分配及可选择养老金和红利累积生息等多重权益。2 . 丰厚收益，领取灵活。张先生 60 岁开始每年领取 81600 元养老金，至 84 岁时 25 年共领取 204 万元，是所交保费的 2.04 倍。3. 累积生息，财源滚滚。若张先生不选择每年领取养老年金，那么至 85 岁可获得养老年金累积生息 297 万元。4. 专家理财，坐享红利。中国人寿拥有专业的投资理财团队，让客户省时、省力获得稳定回报。5. 福禄满堂，“罩”顾全家。养老年金、红利、累积生息、保证领取、意外保障，让客户的晚年生活充满尊严。

国寿福禄满堂养老年金保险深受市场热捧，不仅因为其多元化的保障功能，更因为市民对养老问题的高度关注，以及灾难事故激发出来的强烈的保险意识。因此，具有保障性、安全性、储蓄性、增值性的产品特点，再加上中国人寿的品牌实力和投资收益能力，国寿福禄满堂养老年金保险自然备受市民欢迎。

(2010-09-01)

## 中国人寿“福禄满堂”登陆鞍山

目前，随着中国“老龄化”现象的日趋加剧，国内养老市场的需求日益加大，“未来如何养老”已成为国家、社会及广大人民群众关注的焦点。为积极参与国家保障体系建设，减轻养老压力，全力呵护广大人民群众黄金养老期，为构建和谐社会作出应有贡献，作为国内最大的寿险公司，中国人寿全力打造顶级递增型养老保险——“国寿福禄满堂养老年金保险（分红型）”。

记者从相关专业人士处了解到，养老金的规划不比其他，因为它关乎一个人晚年的生活质量，因此，对于养老金的规划一定要稳健，而且要趁早。由于社保目前只能相对小范围的覆盖，且只能保障基本的养老生活问题，因此，更多的养老金就需要靠稳健的理财规划来获得。一个好的养老金规划渠道应该具备如下特点：一是必须安全；二是必须长期；三是必须专项；四是必须足额。满足以上四点，才能成为晚年生活坚强的依靠。在国外，通常这个渠道就是商业养老保险，但在我国，商业养老保险范畴始终是一片空白，没有哪家公司拥有具有绝对品牌效应、顺应市场需求的商业养老保险。但如今中国人寿“福禄满堂养老年金保险（分红型）”产品的面世将彻底改变这种历史。

记者从中国人寿鞍山分公司个险销售部相关负责人处获悉，这款产品是国内首款专款专用、高额返还、领取超长的顶级专业养老保险。该产品集“养老、理财与保障”为一体，交费灵活，领取便捷，保障全面，兼具投资收益功能，是一款理财型递增养老保险，弥补了市场

上该类产品的空白,为广大人民群众在考虑养老规划方面的需求时提供了一个绝佳的选择。同时,该产品承保范围广、交费弹性大的特点,让它成为一款适合社会各个阶层进行养老规划的真正意义上的全民级养老保险。

福禄满堂产品特色:

范围广 领取长 凡出生 30 天以上至 64 周岁以下者均可投保,最长保障期间可达 85 周岁,长久呵护晚年人生。

高领取 高保障 超高退休年金,让晚年生活更富足。未及养老年龄,时刻拥有双倍投入的意外保障;一旦开始养老,所有养老金保证领取。绝对人性化设计,晚年更加无忧。

随心交 灵活取 该产品设有多种年限的交费期,为客户提供更多选择;同时,该产品拥有平准及增额两种领取模式,加之四个不同的领取时间设置,为客户提供了多达八种的领取选择,让养老规划更加随心所欲。

高分红 久收益 每年分享世界“双五百强”企业——中国人寿的经营成果,享受高额红利,若选择放在保险公司还可享受每年复利生息,分红生息年限最高可至 85 周岁,真正让资产长效增值,相伴永久。

(2010-09-06)

# 福禄满堂媒体宣传集锦（第三期）

截止至 9 月 17 日

## 和讯

### 福禄满堂六大特色点亮精彩人生

2010 年 9 月 1 日,中国人寿正式推出一款为退休生活倾心打造的全新养老年金保险产品——“福禄满堂”。和讯网独家联系了中国人寿产品开部的项延武先生,请他为我们全面的介绍中国人寿福禄满堂产品的特点和其在市场上所具备的竞争优势。

1.能简单的介绍一下福禄满堂这个产品吗?为什么要开发福禄满堂这样的产品呢?

项延武先生:福禄满堂是一款从出生 30 天到 64 周岁皆可投保的产品,在投保方式和领取方式上都具备较大的灵活性,因为其缴费方式可选择 5 年、10 年或 20 年,开始领取可选择 50、55、60 或 65 岁,领取方式可选择年领、月领两种,不论何时领取,保证至少领取 20 年,这样更能够给人们投保时更多的选择空间。

该产品对疾病、意外身故均设有保障。在年金领取前,因疾病身故返还所交保费或现金价值,因意外身故返还所交保费的两倍。在年金领取期间,因疾病身故按约定领取期限内尚未领取的各期养老年金之和一次性给付身故保险金,意外身故保障按照所缴保费的 200%与现价较大者赔付。

2.现在市场上有很多的养老产品,能给我们具体的介绍一下福禄



满堂产品对比与其他养老产品有什么不同之处？存在怎样的优势？

项延武先生：该产品具有以下六大特色：

特点一：领取的灵活性，其领取方式分为年领和月领两种，在一定的程度上保证了人们对取用大额资金的便捷性；

特点二：具有抗通胀性，该产品每年以增加5%年金的方式支付，以此减小了通货膨胀给人们带来的风险；

特点三：该产品对疾病、意外身故均设有保障。在年金领取前，因疾病身故返还所交保费或现金价值，因意外身故返还所交保费的两倍。在年金领取期间，因疾病身故按约定领取期限内尚未领取的各期养老年金之和一次性给付身故保险金，意外身故保障按照所缴保费的200%与现价较大者赔付；

特点四：当该产品进入年金领取期的时候也可以通过两种方式进行提取：1．平准年金。本公司按保险合同载明的领取金额给付养老年金，直至约定领取期限届满，本合同终止。2．增额年金。本公司首年给付的养老年金按保险合同载明的领取金额确定，从下一个保单年度起以后每个保单年度的年金给付标准，在上一个保单年度给付标准的基础上，按首年给付标准的5%增加，直至约定领取期限届满，本合同终止；

特点五：具有全程分红的性质；

特点六：是一款理财和养老保险兼顾的保险产品。

福禄满堂产品在市场上更具有较强的竞争性，它具备以下四个竞争优势：

优势一:具有专款专用的优势;

优势二:具有安全保值的功能,因为在您领取年金的同时能够直接领取到分红;

优势三:保证领取的时间较长,一种是如果您在 50 岁以后领取可领取 20 年,还有一种是如果您达到领取的年龄,您可选择领取到 85 岁;

优势四:疾病、意外身故均设有保障。其领取金额随保费的增加而增加,在年金领取前,因疾病身故返还所交保费或现金价值,因意外身故返还所交保费的两倍。在年金领取期间,因疾病身故按约定领取期限内尚未领取的各期养老年金之和一次性给付身故保险金,意外身故保障按照所缴保费的 200%与现价较大者赔付。

(2010-09-14)

## 济南时报

### 中国人寿济南市分公司召开“筑福工程”启动仪式 暨“福禄满堂”新产品上市发布会

9月12日,中国人寿济南市分公司在南郊宾馆隆重举行“筑福工程”启动仪式暨“福禄满堂”新产品上市发布会。此举是中国人寿系统积极响应政府号召,为国家健全多层次的社会保障体系提供的必要补充,更掀开了商业保险参与社会保障体系建设、服务社会大众养老生活的新篇章。

近年来,随着我国社会老龄化进程的加快,“未富先老”、“未备先老”问题日益凸显,广大群众对“老有所养”、“老有所医”的渴望

日趋强烈，加快构建多层次、多样化的养老保障体系，提升人民保障水平刻不容缓。在国内老龄化程度日益加剧、投资风险和通货膨胀的羁绊下，保险在经济社会中的作用越来越显著。同时，随着经济发展和人民生活水平的不断提高，对保险也产生了更高、更全面的需求。在此背景下，要保证退休后的生活品质 and 人身安全，具有品牌保证且只针对养老生活设计的专业保险产品，不失为未来养老生活的“福音”。

中国人寿济南市分公司启动“筑福工程”大型社会活动，符合现阶段经济社会发展的需要，对于广大民众规避传统养老方式潜存的通货膨胀、家庭结构变化等诸多风险，改善和提升晚年生活质量，具有十分重要的意义。

中国人寿“福禄满堂”新产品的上市，有利于发挥商业保险在养老产业方面的优势，切合现阶段人民群众对养老问题日益增长的需求，并为建立提高广大养老人群福祉做出积极的贡献。

(2010-09-16)

## 楚天都市报

### 中国人寿“福禄满堂”养老金保险上市发布会 在襄樊市城市名人酒店举行

9月16日上午，中国人寿“福禄满堂”养老金保险上市发布会在襄樊市城市名人酒店举行。该险种的投保范围非常广，从出生30天至64周岁以下的身体健康者均可投保，交费期为10年和20年两种，其具有“专业养老、安全养老、充裕养老”的特点，专款专用，

为老年生活提供充裕的财富，保证安享晚年。

(2010-09-17)

## 潍坊新闻网

### 国寿新品福禄满堂：为退休生活量身定做“金色晚年”

2010年9月1日，中国人寿养老保险家族再添新军，正式推出一款为退休生活倾心打造的全新的养老年金保险产品——“福禄满堂”。该款产品集养老金领取和分红收益双高特点，兼具疾病和意外保障于一体，是对现有养老保险产品的进一步升级。

在国内老龄化加剧、投资风险和通货膨胀的羁绊下，社会养老保障越来越难以独当一面。在此背景下，要保证退休生活品质 and 人生安全，具有品牌保证且只针对养老生活设计的专业保险产品，不失为未来养老生活的“福音”。据了解，这款养老新品在上海的试销期即被男篮巨擘姚明签下了第一单。上海市民对这款产品也非常认同，从8月1日投放市场以来，保费收入超过5000万。

### 国寿倡议：个人养老模型亟待建立

目前，我国居民的养老方式主要由家庭养老、社会养老和理财养老组成。由于社会生活水平提高和人均寿命延长，中国人的养老成本在不断攀升。粗略计算，在大中城市，夫妇二人退休后从60岁至88岁仅食品消费支出就高达100多万元人民币，其中还不包括住房、医疗等大额支出。

政府提供的社会基本养老保险作为养老体系的基础，据统计其发放的目标替代率(养老金与退休前收入之比)不超过58%，不仅不能保

障个人退休生活水平，而且也无法应对养老所需的医疗、护理等额外支出。值得关注的是，日前有专家披露，我国养老保险个人账户积累只有 1500 多亿元，“空账”超过 1.3 万亿元。“现收现支”的养老体系随着人口红利期的结束和人口老龄化的加剧，将面临巨大的支付压力，这意味着，我国基本养老保险制度面临是否可持续的难题，不能完全适应未来社会养老需求。

在社保养老之外，家庭养老仍是我国主流养老方式，但我国未来的人口结构问题日渐突显：人口总量多、工作人口少、人口老龄化三个特点同时并存。因此，在“4-2-1”的家庭结构中，未来家庭养老实属独子难当。据国务院经济发展中心对农村的调查显示：15%的家庭对养儿防老已丧失信心。

而在理财养老中，传统储蓄理财日益受到通货膨胀的吞噬。据国家统计局数据，今年 2 月以来，居民消费价格指数涨幅连续 6 个月超过 2.25%，可见，储蓄养老在应对未来高昂生活费方面已力不从心。同时，要保证养老资金的足额、安全、增值、专用等，具有高风险的房产、股票、金融衍生品等理财方式，更是把未来寄托在未知数中。而此时，商业养老保险正弥补了传统储蓄和高风险理财的不足。

专家表示，完善的养老保障应该由 30%的社会养老保险、30%的企业年金和 40%的个人理财养老组成，也就是说，晚年的生活品质很大一部分是靠个人在职时的养老理财方式选择。因此，在现有社会条件下，由社会保险、企业年金和个人商业养老保险组成的养老模型亟待建立。

中国人寿相关负责人表示，“国寿作为国内最大的寿险公司，有责任有义务开发适合本土市场的专业养老产品，也希望通过自身的行动，推动国内个人养老模型的建立和普及”。

### **国寿心愿：“望、闻、问、切”退休生活**

今年两会调查显示，“养老”一跃成为国人关注的第一焦点，对晚年的幸福人生如何规划？退休人群对幸福养老有三大诉求点：原有生活水平不降低、家庭财富保值增值、人身安全有保障。

针对退休人群的诉求点，中国人寿相关负责人表示，“2050年，我国老龄人口将超过30%，随着社会老龄化进程的加快，国内养老保险市场是巨大的蓝海。但是，究竟开发什么样的养老保险产品才能满足市场需求？其前提就是要对退休人的生活进行‘望、闻、问、切’，真正做到诊断和把脉消费者对退休养老金的需求点，不盲目，不跟风，做到专注、专业、精准。”

据了解，目前消费者对于商业养老保险的要求很多，在投保范围、返还时间、固定利息、满期时间、本金安全性和领取便利度方面都有期待，尤其是对分红高、保障全的养老保险产品更加热衷。但是，目前国内寿险市场具有平衡现在和未来现金流功能的理财产品众多，而专注于退休养老的专业养老保险产品相对较少。

对此，中国人寿相关负责人表示，“为最大限度满足消费者对养老产品的需求，我们对福禄满堂产品的开发进行了精准定位，其关键点是能够专款专用、安全保值、兼顾保障，而且领取金额和分红收益较为突出。同时，在国寿成立61周年之际，我们专门开发这款专业

养老产品，就是要回馈于客户，让利于客户。”

### **福禄满堂：金色晚年“定心丸”**

为让广大消费者受惠于这种灵活便捷的养老保险方式，福禄满堂投保范围较广，从出生 30 天到 64 周岁皆可投保。为体现该产品的灵活性，其缴费方式可选择一次性交付、5 年、10 年或 20 年，开始领取可选择 50、55、60 或 65 岁，领取方式可选择年领、月领两种，不论何时领取，保证最少领取 20 年或至 85 岁。

作为增额年金，福禄满堂首年给付的养老年金按保险合同载明的领取金额确定，从下一个保单年度起，每个保单年度的年金给付在首年给付标准基础上，每年增加 5%，直至约定领取期限届满，越早投保收益越多且在部分年龄段保证达到翻倍还本，可谓“年年递增，老来尊荣”。

区别于市场其它保险产品，福禄满堂的专业性体现在前期没有返还年金的概念，对消费者而言是做到专款专用，对保险公司而言是保证资金运作的周期较长，而这种设计的最大优势是着眼于消费者的利益，体现在年金领取金额高，从保单生效至保险期满均享有高额分红，不领取的养老金和红利可以累积生息，保值增值。

此外，该产品对疾病、意外身故均设有保障。在年金领取前，因疾病身故返还所交保费或现金价值，因意外身故返还所交保费的两倍或现金价值。在年金领取期间，身故按约定领取期限内尚未领取的各期养老年金之和一次性给付身故保险金。

中国人寿相关负责人表示，“从呼吁个人养老模型的建立，到望、

闻、问、切退休生活，福禄满堂产品集聚了灵活领取，金额较高；递增领取、抵御通胀；全程分红、分享盈余；累积生息、双重收益；身故还本、意外多倍；保证领取、养老无忧等特点，希望真正能够为消费者的退休生活量身定做‘金色晚年’。

(2010-09-17)

## 和讯

### 老有所依老有所养 “福禄满堂”打造金色人生

2010年9月1日，中国人寿正式推出一款为退休生活倾心打造的全新养老年金保险产品——“福禄满堂”。

随着国民经济的增长，“养老”成了越来越多的人考虑的问题，老有所依、老有所养是所有老年人所追求的，“福禄满堂”的上市可以最大限度满足消费者对养老产品的需求。

福禄满堂它给广大的各科提供了一个保证20年领取，超额还本的具有较强的抗通胀性质的分红型养老产品，同事也迎合我们百姓理财基金保障安全需求。

同时也弥补了市场是对抗通胀型和分红型养老产品中的一些不足，该产品能够更好的满足大众对养老保障的需求，也能提高人们对理财的进一步的认识。

据了解，中国人寿对福禄满堂产品的开发进行了精准定位，其关键点是能够专款专用、安全保值、兼顾保障，而且领取金额和分红收益较为突出，十分贴近老年人对养老的需求。

(2010-09-14)



## 北海电视网

### 老有所依老有所养 “ 福禄满堂 ” 打造金色晚年

9月12日，中国人寿北海分公司在南洋国际大酒店举办“ 顶级养老，福禄满堂 ” 的新品发布会，正式推出一款为退休生活倾心打造的全新的养老年金保险产品——“ 福禄满堂 ”。

随着国民经济的增长，“ 养老 ” 成了越来越多的人考虑的问题，老有所依、老有所养是所有老年人所追求的，“ 福禄满堂 ” 的上市可以最大限度满足消费者对养老产品的需求。

中国人寿北海分公司总经理助理 黄杏：它提供了一个保证20年领取，也是满足了我们客户超额还本，就是自己的本金不仅可以拿回来，而且还可以超额，而且还本它不是一倍的还本，是两倍以上还本，迎合我们百姓理财基金保障安全需求。

新品发布会上，主办方向客户们介绍了我国当前的养老趋势，和分析了我国当前的社会养老保险的一些不足，并介绍了“ 福禄满堂 ” 这款新保险产品的特点。

中国人寿北海分公司总经理助理 黄杏：应该说福禄满堂是我们公司中国人寿专门针对养老市场开发的一个新险种，也是弥补我们社会保险保障当中的这种我们客户至尊的高品质生活养老需求的一个不足。

据了解，中国人寿对福禄满堂产品的开发进行了精准定位，其关键点是能够专款专用、安全保值、兼顾保障，而且领取金额和分红收益较为突出，十分贴近老年人对养老的需求。

(2010-09-13)

## 随州日报

### 人寿保险随州分公司推出“福禄满堂”新产品业务

9月13日，人寿保险随州分公司营业厅内，一市民正在办理养老保险新产品业务。近年来，许多市民在购买社会养老保险同时，购买商业养老保险作为补充。当日，该公司推出的“福禄满堂”新产品业务保费收入108万元，购买该保险的人数达220人。

(2010-09-15)

## 华宁电视台

### 中国人寿推出全新养老年金产品“福禄满堂”

记者从9月14日举行的中国人寿华宁支公司新产品推介会上获悉，中国人寿养老保险家族再添新军，正式推出一款为退休生活倾心打造的全新养老年金保险产品——“福禄满堂”，让居民养老无忧。

在国内老龄化加剧、投资风险和通货膨胀的羁绊下，社会养老保障越来越难以独当一面，消费者对于商业养老保险的需求不断增强，尤其是对分红高、保障全的养老保险产品更加热衷。但是，当前国内寿险市场具有平衡现在和未来现金流功能的理财产品众多，而专注于退休养老的专业养老保险产品相对较少。为此，中国人寿从保证居民退休生活品质 and 人生安全入手，及时推出一款集养老金领取和分红收益双高特点，兼具疾病和意外保障于一体，且能够专款专用、安全保值、兼顾保障的全新养老年金保险产品——“福禄满堂”。

据了解，“福祿满堂”投保范围较广，从出生 30 天到 64 周岁皆可投保。缴费方式可选择一次性交付、5 年、10 年或 20 年，开始领取可选择 50 岁、55 岁、60 岁或 65 岁，领取方式可选择年领、月领两种，不论何时领取，保证最少领取 20 年或至 85 岁。同时，作为增额年金，福祿满堂首年给付的养老年金按保险合同载明的领取金额确定，从下一个保单年度起，每个保单年度的年金给付在首年给付标准基础上，每年增加 5%，直至约定领取期限届满，不领取的养老金和红利可以累积生息，保值增值。

此外，该产品对疾病、意外身故均设有保障。在年金领取前，因疾病身故返还所交保费或现金价值，因意外身故返还所交保费的两倍或现金价值。在年金领取期间，身故按约定领取期限内尚未领取的各期养老年金之和一次性给付身故保险金。

在当天举行的国寿“福祿满堂”养老保险（分红型）新产品推介会现场，来自社会各界的群众共签订该产品保单 61 份，缴纳保费 31.57 万元，福祿满堂让居民养老无忧。

(2010-09-17)

# 福禄满堂媒体宣传集锦（第二期）

截止至 9 月 9 日

## 中国经济网

### 6 成居民有购养老险打算 养老保险产品转向多功能

数据显示，至 2009 年底，我国 60 岁以上老人已达 1.67 亿，且以年均 3% 以上速度增长。现在，越来越多的百姓开始选择购买商业保险来补充自己的养老保障。前不久，有机构对重庆、天津等地居民投资意向的调查表明，至少超过 6 成的居民有购买商业养老保险的打算。

保险公司早已看到养老保险的巨大商机，无论是产品，还是渠道，竞争持续升温。

## 市场

### 个人养老保险市场潜力巨大

近年来，我国的社会保障制度发生了深刻变革，单一的传统养老保障制度正在向多层次、多来源的养老保障快速转型。加上家庭结构小型化，人口老龄化以及医疗费用的上升等，人们对养老问题越来越关注。

目前，我国居民养老方式主要由家庭养老、社会养老和理财养老组成。从社会角度看，在现有条件下，建立由社会保险、企业年金和

个人商业养老保险组成的养老结构迫在眉睫；从个人角度看，比较完善的养老保障应该由 30% 的社会养老保险、30% 的企业年金和 40% 的个人理财养老组成，也就是说，晚年生活品质在很大程度上与个人在工作期间如何进行养老规划关系密切。

个人养老保险市场的巨大潜力，早就引发了保险机构的激烈争夺。最新数据显示，中国寿险市场上养老险已经占到超过 4 成的市场份额，而养老保险的开拓空间还远远没有穷尽。城乡居民可支配收入的增加，中国老龄化社会的来临和政府对发展养老保险市场的支持等因素都有助于养老险市场的进一步发展。有业内人士估计，我国的养老保险市场未来有望达到数千亿元的规模。

中国保监会一直在大力推动这一市场，监管层的定论是，商业养老保险和企业年金是社会保障体系的重要组成部分，保险业应主动参与并积极发展企业年金。

## 产品

### 养老保险产品转向多功能

今年的养老保险市场依然热闹。据不完全统计，从 7 月份后，纯粹的年金产品有近 10 款之多。如泰康人寿的“幸福人生”终身年金险、新华保险的“荣享人生”，以及中国人寿刚刚推出的养老年金保险产品——“福禄满堂”等。

今年个人养老产品不仅种类丰富，而且还出现了新特点。与传统的单纯养老保险产品相比，各保险公司新推出的年金产品，功能更趋多样化，即多种功能集于一身。以最先推出这种产品的中国平安为例，平安保险的“钟爱一生”，集分红养老、重疾保障多重功能为一体，被称为对市场单一型养老险的一种创新。而长城保险的“鸿盛360综合保障计划”则通过产品组合实现了养老、重疾与子女教育等方面的综合保障，为家庭提供全方位的呵护。

另一个特点在养老保险产品中有明显的理财特色。如太平洋寿险的“鸿鑫人生理财计划”，除了具备目前市场上理财型分红保险“快速返还”等一些基本特征外，还特别设计了重大疾病保费豁免和年金双倍给付功能。

除了保障内容上的创新外，保险公司还在渠道上进行竞争。最明显的是银保渠道。传统的银保产品形态都比较简单，个人养老保险这种较复杂的产品一般是通过个人代理人渠道来进行，便于客户了解产品。而新华保险最近则通过银行渠道开顾问式保障理财之先河，推出一款高价值型寿险理财产品——“荣享人生”，兼具养老保障、灵活理财，意在深度挖掘养老保险市场在银保业务价值中的增长点。

无论是产品多功能化，还是银保渠道升级化，竞争基本还属于原有层次上的。但监管层一旦放开变额年金，一种相当于目前市场上投连险、年金与开放式基金三者结合的产品将面世，养老保险的竞争将更加激烈。

## 机构

### 中国人寿执著于传统上的创新

与时下流行的多功能集于一身的养老保险产品趋势不同，中国人寿的养老保险创新升级似乎更执著于另一种稳健的风格，即更忠实于单纯的养老功能，更大程度定位于消费者的退休生活。

对此，中国人寿相关负责人表示，根据市场调研结果，消费者对商业养老保险在投保范围、返还时间、固定利息、满期时间、本金安全性和领取便利度方面都有要求，尤其是对分红高、保障全的养老保险产品更加热衷。现在寿险市场上更多的是具有平衡现在和未来现金流功能的理财产品，专注于退休养老的专业养老的保险产品相对较少。因此中国人寿决定将创新目光集中于更纯粹的专业养老产品领域。

如何为消费者量身定做养老保险产品？中国人寿日前推出新型养老保险产品“福禄满堂”，与其他养老保险产品相比，该产品保障前期没有返还年金，这对消费者而言，可以做到专款专用。而保险年金开始领取后，金额会比较高。这种设计还保证了保险公司资金运作的周期较长，稳健而更有效地回避经营风险，保持公司在养老市场的竞争力，这最终也是有利于消费者的。

为突出养老特色，“福禄满堂”还被设计成了增额年金。在客户首年领取金额的基础上，每年递增5%，直至约定领取期限届满。同

时从保单生效至保险期满，客户均享有分红，不领取的养老金和红利可以累积生息，保值增值。此外对疾病、意外身故等风险，“福禄满堂”在保单现金价值退还上也作了考虑。

“为最大限度满足消费者对养老产品的需求，我们对‘福禄满堂’产品的开发进行了精准定位，其关键点是能够专款专用、安全保值、兼顾保障，而且领取金额和分红收益较为突出。”显然，这样的产品设计思路，也让中国人寿的养老升级产品与众不同。

(2010-09-10)

## 东方财富网

### 中国人寿推养老新品“福禄满堂”

北师大教授钟伟“白领存款1000万未必够养老”的言论近期成为民众议论的焦点，网友热议中国是否会上演真实版的“老无所依”。记者昨日获悉中国人寿即将在长推出“国寿福禄满堂养老年金保险”，具备保障和投资双重功能。

中国养老金缺口越来越大，商业养老保险是家庭养老和社保的重要补充。据中国人寿相关负责人介绍，目前市场上的养老保险存在老化、保障不全面、收益不高等不足，该产品弥补了上述缺陷，具备养老保障与投资收益双重功能，领取方式灵活。在基于传统养老保险的基础上，这款保险产品增添了意外保障；0岁即可投保，领取方式灵活，最少领取20年养老金；在确保返本的基础上增添了分红功能，弥



补了传统养老保险保障低、收益低的不足；此外，还首先采取养老金递增领取方式，养老金领取金额逐年递增。

(2010-09-09)

**新华网**

## **“未富先老” 分红险热销保障“金色晚年”**

广东已进入老龄化时期，加上近期股市、楼市前景不明的影响，兼顾投资和保障功能的分红险受到市民青睐，可为市民提高“金色晚年”保障。

根据联合国规定，一个国家或一个地区60岁以上老年人口占10%以上，或65岁以上老年人口占7%以上，标志着其进入老龄化国家或地区的行列。中国人寿广东省分公司有关负责人说，2008年广东常住人口9544万，平均预期寿命为74.5岁，65岁以上人口占7.9%。广东的老龄化问题比全国更早、更严重，可以说是“未富先老”。

记者在采访中了解到，新会计准则实施后，从保险公司经营利益出发，以往销售投连险和万能险为主的公司慢慢转为销售分红险。中国人寿广东省分公司个人业务销售部总经理罗茜说，兼顾投资和保障功能的分红险，将成为下半年乃至明年保险市场的主力产品。9月初，中国人寿在广东推出一款新的养老保险品种“福禄满堂”，该产品集养老金领取和分红收益于一体，在约定到期才能领取养老金，专款投入专用养老，可为市民提高“金色晚年”保障。

据介绍，“福祿满堂”投保范围较广，从出生30天到64周岁皆可投保。其缴费方式较灵活，可选择一次性交付、5年、10年或20年，开始领取时间可选择50、55、60或65岁，领取方式可选择年领、月领两种。此外，该产品对疾病、意外身故均设有保障。

广东保监局的统计数据显示，2010年上半年，广东（不含深圳）人身保险公司各产品原保险保费收入八成贡献来自分红型产品。中国人寿广东省分公司理财顾问认为，完善的养老保障应该由30%的社会养老保险、30%的企业年金和40%的个人理财养老组成。

(2010-09-08)

## 网易新闻

### 三十年后那什么养活自己

国寿新产品福祿满堂上市量身定做高品质退休生活

投保范围宽、领取时间长、抵御通胀强、现金

价值高、养老领取多

昨日，从中国人寿重庆市分公司获悉，该公司一款为退休生活倾心打造的全新的养老年金保险产品——“福祿满堂”将于9月10日正式在渝销售。据悉，该险种集养老金领取和分红收益双高特点，兼具疾病和双倍意外保障于一体，该产品填补了目前我市商业养老保险的空白，是目前唯一一款顶级商业养老保险。

中国人寿相关负责人表示,为让消费者受惠于这种灵活便捷的养老保险方式,“福祿满堂”投保范围较广,从出生30天到64周岁皆可投保。为体现该产品的灵活性,缴费期间可靠选择10年或20年,开始领取年金可选择50、55、60或65岁,领取方式可选择年领或月领,养老年金可以选择平准固定金额领取,或确定一个标准金额逐年5%增额领取。不论何时领取,保证最少领取20年或至85岁。

此外,该险种还具有投资理财的功能,每年享有中国人寿经营红利,且疾病、意外身故均有保障。

目前,我国居民的养老方式主要由家庭养老、社会养老和理财养老组成。由于社会生活水平提高和人均寿命延长,中国人的养老成本在不断攀升。粗略计算,在大中城市,夫妇二人退休后从60岁至88岁仅食品消费支出就高达100多万元人民币,其中还不包括住房、医疗等大额支出。

专家表示,完善的养老保障应该由30%的社会养老保险、30%的企业年金和40%的个人理财养老组成,也就是说,晚年的生活品质很大一部分是靠个人在职时的养老理财方式选择。因此,在现有社会条件下,由社会保险、企业年金和个人商业养老保险组成的养老模式亟待建立。

每个人都会老去,无论富裕或贫穷。对于工薪族来说,规划自己的家庭生活永远是第一位的。但经历了金融危机的洗礼,越来越多的

人开始意识到 ,在规划的背后更为重要的是财富管理——用现在创造的财富为自己的未来、为自己退休后的生活进行规划。

## 工薪族

工薪族群体的家庭收入以工资为主，少有其他稳定收入来源，家庭负担重，关注资金使用效率。建议从现在起，每个月拿出几百元，有计划地储备，既不影响目前生活水准，又能够借助“时间”和“复利”进行财富积累，因为养老险保费与投保年龄成正比，越年轻保费越便宜，并且红利的积累更划算，收益空间也较大。

## 白领

目前白领以及金领群体的收入远远超过了社会的平均工资。专家估算，超过平均工资3倍者，未来社保替代率可能会低于30%，根本无法保持退休前的生活品质，因此在养老上应配备足够的商业养老保险。

建议选择能够保证最低领取年限和保额分红的年金养老保险产品，这类产品能够保证保单的有效保险金额不断提高，客户通过分享保险公司经营成果，实现养老金领取水平递增，抵御通货膨胀。

## 中小企业主

一般身家殷实，但财富和事业对企业主本人的依赖度高，投保商业养老保险可作为养老金缺口的有效补充，因中途退保会损失，因

此商业养老险有强制储蓄的作用，生意一旦出现问题，家庭资金也面临风险，需要有一份相对安全的、与企业经营绝缘的、专属于家庭成员的资金安排。做到专款专用，同时相对于基金股票等产品，养老年金保险给付金额更明确，对交费期有严格的规定，强制理财的功能也更强。

生意有风险

安排与企业经营绝缘的养老金

产品亮点

一份投入 多重养老

在保险期间内，福禄满堂养老年金保险可为您提供养老金领取，红利获得以及可选择养老金和红利累积生息等多重权益。

两倍收益，保证领取

保证领取20年以上养老年金，两倍以上收益。

领取方式，灵活多样

可以自由选择50、55、60、65周岁四档年龄中任意一档做为开始领取养老金的年龄，同时，可选择领取20年，也可选择领至85岁，非常灵活人性化。

## 累积红利，额外收益

每年产生的红利可累积生息至领取日一次性领取，也可在任意需要资金的时刻及时领取以解燃眉之急。

## 产品示例

被保险人：张先生，今年30周岁，为自己投保国寿福禄满堂养老年金保险（分红型），年交保费10万元，缴费期间10年，基本保额为97600元。选择平准领取，保证领取20年。张先生在60岁时开始领取自己的养老金，他可以获得如下利益：

1、从60岁起，张先生每年可领取养老金97600元，相当于每月8133元。至20年满期即79岁时，可累计领取生存金共1952000元。

2、张先生在60周岁时，可领取到累积红利约1465216元。

3、张先生在79周岁时，可再次领取累积红利1899291元。

4、如在领取年末领取红利，则红利累计生息至满期年79岁时，可以领取3364507元。

5、总交费1000000元，合计总收益为5316507元（红利累计至满期日领取）。

6、自交费期起，因疾病身故，按所交保险费与现金价值两项金额中较大者给付身故保险金，因意外身故，按所交保险费的200%与现

金价值两项金额中的较大者给付身故保险金，且生存金保证领取至少20年。

本示例仅供参考，红利金额是不确定的，不能理解为对未来的预期，实际红利金额与保险利益以合同条款为准。

(2010-09-08)

## 北京青年报

### 中国人寿针对通胀 推出新型养老年金保险产品

**[提要]** 中国人寿 1 日正式在全国推出一款应对通胀的新型养老年金保险产品。这款名为“福禄满堂”的养老保险，具备集养老金领取和分红收益特点，同时兼具疾病和意外保障。而该产品保证最少领取 20 年或至 85 岁，这意味着可保证投保人在部分年龄段收到翻倍养老金。

中国人寿 1 日正式在全国推出一款应对通胀的新型养老年金保险产品。这款名为“福禄满堂”的养老保险，具备集养老金领取和分红收益特点，同时兼具疾病和意外保障。国寿有关负责人表示，今年 2 月以来，我国居民消费价格指数涨幅连续 6 个月超过 2.25%。福禄满堂首年给付的养老年金按保险合同载明的领取金额确定，从下一个保单年度起，每个保单年度的年金给付在首年给付标准基础上，每年增加 5%，直至约定领取期限届满。而该产品保证最少领取 20 年或至 85 岁，这意味着可保证投保人在部分年龄段收到翻倍养老金。

(2010-09-04)

## 应对通胀及老龄化 国寿布局商业养老保险市场

通胀预期升温，使人们对商业养老保险作用的重新认识同时升温。如何顺应社会需求和企业发展，夯实在养老保险领域的份额，成为各家保险公司思考的重点。从近期养老保险市场发生的异动可以看出，众多保险公司开始悄然全方位布局，以图抢占先机。

中国人寿的布局正当其时。

我国商业养老的潜力不仅体现在通胀预期中，也体现在对“未富先老”国情的养老担心上。具体表现为人口基数庞大，人口老龄化比率上升，社会基本养老保险覆盖面有限及保障低等。不可否认，商业养老保险将成为社会养老保障体系的有力补充。

据了解，目前消费者对于商业养老保险的要求很多，在投保范围、返还时间、固定利息、满期时间、本金安全性和领取便利度方面都有期待，尤其是对分红高、保障全的养老保险产品更加热衷。但是，目前国内寿险市场具有平衡现在和未来现金流功能的理财产品众多，而专注于退休养老的专业养老保险产品相对较少。

日前，中国人寿养老保险家族再添新军，正式推出一款为退休生活倾心打造的全新的养老年金保险产品“福禄满堂”。该款产品集养老金领取和分红收益双高特点，兼具疾病和意外保障于一体，是对现有养老保险产品的进一步升级。



上海是中国保险业发展环境最好也是竞争最激烈的地方，而中国人寿就把试点目标战略布局在此。中国人寿借助庞大的个人营销队伍，在个险渠道加以推广。从8月1日投放市场以来，保费收入超过5000万。

养老保险市场创新一直以来都备受各家公司的关注。从行业发展趋势看，各家保险公司不断推出新型养老产品，或对已有产品进行升级改造增加卖点。具体包括：变终身年金为定期年金；采用递增式年金设计理念；年金领取期前身故保障低；除年金外都没有设置高额的生存金返还等。

除了新推出的产品，还有在原来基础上的更新换代产品。如，中国人寿此前也有类似养老保险产品，但由于种种原因在2008年10月7日发文决定在全系统范围内限制销售个养分红趸交和5年交的业务，辽宁等5家分公司停售个养分红。在 market 需求的呼吁下，国寿决定重新开发出定位明确、功能突出、适应市场需求的新型个人分红型养老产品，推出了此款产品。

有关市场人士表示，中国人寿开发这款产品有利于保持公司在养老市场的产品竞争力。作为增额年金，福禄满堂首年给付的养老年金按保险合同载明的领取金额确定，从下一个保单年度起，每个保单年度的年金给付在首年给付标准基础上，每年增加5%，直至约定领取期限届满，收益可以达到3%左右。

区别于市场其他保险产品，福禄满堂的专业性体现在前期没有返还年金的概念，对消费者而言是做到专款专用，对保险公司而言是保证资金运作的周期较长，而这种设计的最大优势是着眼于消费者的利益，体现在年金领取金额高，从保单生效至保险期满均享有高额分红，不领取的养老金和红利可以累积生息，保值增值。

据悉，中国人寿将养老保险产品主打对象明确定位在25至50岁，具备一定经济基础的中青年客户群体

(2010-09-02)

## 金融时报

### 中国人寿养老险升级

“完善的养老保障应该由 30%的社会养老保险、30%的企业年金和 40%的个人理财养老组成。”9月1日，中国人寿宣布对其现有养老保险产品进一步升级。公司产品开发部相关负责人表示，在现有社会条件下，由社会保险、企业年金和个人商业养老保险组成的养老模型亟待建立。国人应该尽早树立这样一个理念：自己晚年的生活品质是靠个人在职时养老理财方式的选择。

“2050年，我国老龄人口将超过 30%，随着社会老龄化进程的加快，国内养老保险市场是巨大的蓝海。商业养老保险市场在我国是个巨大的市场。”中国人寿相关负责人表示：“国寿作为国内最大的寿险公司，有责任、有义务开发适合本土市场的专业养老产品，也希望通过自身的行动，推动国内个人养老模型的建立和普及。”

究竟开发什么样的养老保险产品才能满足市场需求？

退休人群对幸福养老有三大诉求点：原有生活水平不降低、家庭财富保值增值、人身安全有保障。

针对退休人群的诉求点，上述负责人强调，“养老年金产品开发前提就是要对退休人的生活进行‘望、闻、问、切’，真正做到诊断和把脉消费者对退休养老金的需求点，不盲目，不跟风，做到专注、专业、精准。”

中国人寿对推出的养老险升级产品——福禄满堂的开发进行了精准定位，其关键点是能够专款专用、安全保值、兼顾保障。公司对产品进行了诸多创新。从投保范围来说，从出生 30 天到 64 周岁皆可投保。为体现该产品的灵活性，其缴费方式可选择一次性交付、5 年、10 年或 20 年，领取方式、年龄也可多种选择，同时保证可以最少领取至 20 年或至 85 岁。

作为增额年金，其每个保单年度的年金给付在首年给付标准基础上，每年增加 5%，以抵御通胀的压力。区别于市场其他保险产品，其专业性体现在前期没有返还年金的概念，对消费者而言是做到专款专用，对保险公司而言是保证资金运作的周期较长，而这种设计的最大优势是着眼于消费者的利益，体现在年金领取金额高，从保单生效至保险期满均享有高额分红，不领取的养老金和红利可以累积生息，保值增值。此外，该产品对疾病、意外身故均设有保障。

中国人寿相关负责人表示：“从呼吁个人养老模型的建立，到‘望、闻、问、切’退休生活，升级养老保险产品，公司希望真正能够为消费者的退休生活量身定做‘金色晚年’。”

(2010-09-02)

凤凰网

## 国寿养老险领取期延至 20 年

国寿分红型养老险“福禄满堂”在京上市。与此前养老险相比，产品领取方式可选择年领、月领两种，保证最少领取 20 年或至 85 岁。这也是国寿首次将养老金产品领取年限延至 20 年。

(2010-09-06)

新疆日报网

## 福禄满堂“罩”顾全家

据了解，中国人寿即将推出顶级养老保险“国寿福禄满堂养老年金保险（分红型）”，该保险产品在目前市场养老保险老化、保障不全面、收益不高等方面大力革新，做到养老保障与投资收益的集合，弥补了市场上这类产品的空白，为百姓在考虑养老与投资理财方面的需求又增添了一个很好的选择。

在采访中了解到，国寿新推出的这款养老保险产品在意外保障、养老规划、投资收益、保险金领取方式灵活等方面突破传统养老保险的格局，创造了全新的市场亮点。

作为顶级养老保险，这款保险产品在基于传统养老保险的基础上，增添了高额的意外保障；0岁即可投保，提早养老规划，领取方式灵活，保证最少领取20年养老金；在确保超额返本的基础上还增添了分红功能，弥补了传统养老保险保障低、收益低的不足之处；此外，还首先采取养老金递增领取方式，养老金领取金额逐年递增，越老越有钱，越老越值钱。

中国人寿2009年经营成绩喜人，投资收益率也较之2008年有了很大幅度提升，这与国寿一直以来稳健的经营投资策略有关。且国寿在市场上的一流的品牌价值与市场口碑也成就了领跑中国寿险市场的重要角色，相信国寿此次推出的福禄满堂养老保险一定能为大家丰富完善自己的养老规划。

(2010-09-09)

# 福禄满堂媒体宣传集锦（第一期）

截止至 9 月 4 日

公司选择 7 家主流财经媒体、都市媒体进行软文和广告投放计划

|         |           |           |
|---------|-----------|-----------|
| 9 月 1 日 | 第一财经日报    | 1/4 版软文   |
|         | 北京青年报     | 软文配半版彩色广告 |
| 9 月 2 日 | 新民晚报      | 软文配半版彩色广告 |
|         | 羊城晚报      | 软文配半版彩色广告 |
| 9 月 6 日 | 上海证券报     | 1/4 版软文   |
| 9 月 7 日 | 金融时报      | 1/4 版软文   |
| 9 月 8 日 | 21 世纪经济报道 | 1/4 版软文   |

此为初步计划，在保证宣传量的前提下，日期和媒体可能调整

## 21 世纪经济报道

### 中国人寿推出全新养老年金产品“福禄满堂”

2010年9月1日，中国人寿养老保险家族再添新军，正式推出一款为退休生活倾心打造的全新的养老年金保险产品——“福禄满堂”。该款产品集养老金领取和分红收益双高特点，兼具疾病和意外保障于一体，是对现有养老保险产品的进一步升级。

在国内老龄化加剧、投资风险和通货膨胀的羁绊下，社会养老保

障越来越难以独当一面。在此背景下，要保证退休生活品质 and 人生安全，具有品牌保证且只针对养老生活设计的专业保险产品，不失为未来养老生活的“福音”。据了解，这款养老新品在上海的试销期即被男篮巨擘姚明签下了第一单。上海市民对这款产品也非常认同，从8月1日投放市场以来，保费收入超过5000万。

### **国寿倡议：个人养老模型亟待建立**

目前，我国居民的养老方式主要由家庭养老、社会养老和理财养老组成。由于社会生活水平提高和人均寿命延长，中国人的养老成本在不断攀升。粗略计算，在大中城市，夫妇二人退休后从60岁至88岁仅食品消费支出就高达100多万元人民币，其中还不包括住房、医疗等大额支出。

政府提供的社会基本养老保险作为养老体系的基础，据统计其发放的目标替代率(养老金与退休前收入之比)不超过58%，不仅不能保障个人退休生活水平，而且也无法应对养老所需的医疗、护理等额外支出。值得关注的是，日前有专家披露，我国养老保险个人账户积累只有1500多亿元，“空账”超过1.3万亿元。“现收现支”的养老体系随着人口红利期的结束和人口老龄化的加剧，将面临巨大的支付压力，这意味着，我国基本养老保险制度面临是否可持续的难题，不能完全适应未来社会养老需求。

在社保养老之外，家庭养老仍是我国主流养老方式，但我国未来

的人口结构问题日渐突显：人口总量多、工作人口少、人口老龄化三个特点同时并存。因此，在“4-2-1”的家庭结构中，未来家庭养老实属独子难当。据国务院经济发展中心对农村的调查显示：15%的家庭对养儿防老已丧失信心。

而在理财养老中，传统储蓄理财日益受到通货膨胀的吞噬。据国家统计局数据，今年2月以来，居民消费价格指数涨幅连续6个月超过2.25%，可见，储蓄养老在应对未来高昂生活费方面已力不从心。同时，要保证养老资金的足额、安全、增值、专用等，具有高风险的房产、股票、金融衍生品等理财方式，更是把未来寄托在未知数中。而此时，商业养老保险正弥补了传统储蓄和高风险理财的不足。

专家表示，完善的养老保障应该由30%的社会养老保险、30%的企业年金和40%的个人理财养老组成，也就是说，晚年的生活品质很大一部分是靠个人在职时的养老理财方式选择。因此，在现有社会条件下，由社会保险、企业年金和个人商业养老保险组成的养老模型亟待建立。

中国人寿相关负责人表示，“国寿作为国内最大的寿险公司，有责任有义务开发适合本土市场的专业养老产品，也希望通过自身的行动，推动国内个人养老模型的建立和普及”。

### **国寿心愿：“望、闻、问、切”退休生活**

今年两会调查显示，“养老”一跃成为国人关注的第一焦点，对



晚年的幸福人生如何规划？退休人群对幸福养老有三大诉求点：原有生活水平不降低、家庭财富保值增值、人身安全有保障。

针对退休人群的诉求点，中国人寿相关负责人表示，“2050年，我国老龄人口将超过30%，随着社会老龄化进程的加快，国内养老保险市场是巨大的蓝海。但是，究竟开发什么样的养老保险产品才能满足市场需求？其前提就是要对退休人的生活进行‘望、闻、问、切’，真正做到诊断和把脉消费者对退休养老金的需求点，不盲目，不跟风，做到专注、专业、精准。”

据了解，目前消费者对于商业养老保险的要求很多，在投保范围、返还时间、固定利息、满期时间、本金安全性和领取便利度方面都有期待，尤其是对分红高、保障全的养老保险产品更加热衷。但是，目前国内寿险市场具有平衡现在和未来现金流功能的理财产品众多，而专注于退休养老的专业养老保险产品相对较少。

对此，中国人寿相关负责人表示，“为最大限度满足消费者对养老产品的需求，我们对福禄满堂产品的开发进行了精准定位，其关键点是能够专款专用、安全保值、兼顾保障，而且领取金额和分红收益较为突出。同时，在国寿成立61周年之际，我们专门开发这款专业养老产品，就是要回馈于客户，让利于客户。”

### **福禄满堂：金色晚年“定心丸”**

为了让广大消费者受惠于这种灵活便捷的养老保险方式，福禄满堂

投保范围较广，从出生30天到64周岁皆可投保。为体现该产品的灵活性，其缴费方式可选择一次性交付、5年、10年或20年，开始领取可选择50、55、60或65岁，领取方式可选择年领、月领两种，不论何时领取，保证最少领取20年或至85岁。

作为增额年金，福禄满堂首年给付的养老年金按保险合同载明的领取金额确定，从下一个保单年度起，每个保单年度的年金给付在首年给付标准基础上，每年增加5%，直至约定领取期限届满，越早投保收益越多且在部分年龄段保证达到翻倍还本，可谓“年年递增，老来尊荣”。

区别于市场其它保险产品，福禄满堂的专业性体现在前期没有返还年金的概念，对消费者而言是做到专款专用，对保险公司而言是保证资金运作的周期较长，而这种设计的最大优势是着眼于消费者的利益，体现在年金领取金额高，从保单生效至保险期满均享有高额分红，不领取的养老金和红利可以累积生息，保值增值。

此外，该产品对疾病、意外身故均设有保障。在年金领取前，因疾病身故返还所交保费或现金价值，因意外身故返还所交保费的两倍或现金价值。在年金领取期间，身故按约定领取期限内尚未领取的各期养老年金之和一次性给付身故保险金。

中国人寿相关负责人表示，“从呼吁个人养老模型的建立，到望、闻、问、切退休生活，福禄满堂产品集聚了灵活领取，金额较高；递

增领取、抵御通胀；全程分红、分享盈余；累积生息、双重收益；身故还本、意外多倍；保证领取、养老无忧等特点，希望真正能够为消费者的退休生活量身定做‘金色晚年’。

(2010-09-02)

## 中国保险报

### 国寿新品“福禄满堂”9月1日面世

9月1日,中国人寿保险股份有限公司正式推出一款全新的养老年金保险产品——“福禄满堂”。该款产品集养老金领取和分红收益双高特点,兼具疾病和意外保障于一体,是对现有养老保险产品的进一步升级。

据介绍,福禄满堂投保范围较广,从出生30天到64周岁的身体健康者皆可投保。缴费方式和领取方式都很灵活,可选择一次性交付、5年、10年或20年,开始领取可选择50、55、60或65岁,领取方式可选择年领、月领两种,不论何时领取,保证最少领取20年或至85岁。

相较于寿险市场同类产品,福禄满堂的专业性体现在前期没有返还年金的概念,对消费者而言是做到专款专用,对保险公司而言是保证资金运作的周期较长,其最大优势是着眼于消费者的利益,体现在年金领取金额高,从保单生效至保险期满均享有高额分红,不领取的养老金和红利可以累积生息,保值增值。

(2010-09-02)

## 国寿福禄满堂：创造高品质的晚年生活

现代都市人的生活，总是繁忙而辛苦的，赡养父母、子女教育、身体健康以及晚年生活都可能出现种种意外，就像是一座座大山，压得人喘不过气来。尤其是看似遥远实则迫切的养老储备，更是需要及早、合理地规划。运用何种方式，才能在收入有限的情况下更好地规划自己及家人晚年的生活？致力于专业养老的保险产品“国寿福禄满堂养老年金保险(分红型)”渐渐走进了人们的视线。

养老年金险最大的亮点是资金安全、专款专用、保证足够的领取，这也是选择养老险产品时应关注的核心内容。中国人寿此次推出的“福禄满堂”，恰恰就是一款能够较好地满足专业养老需求的产品。

国寿“福禄满堂”作为一款养老险，专业、安全、充裕的设计理念充分满足了客户的养老需求。多种养老金领取方式，满足客户不同资金安排的需要；定期领取养老金，专款专用；红利的累积生息服务，使资产能够保值增值，为老年生活提供充裕的财富，安享晚年；保单借款功能，当客户急需用钱时，就可以申请办理保单贷款获得急用现金。

能够安享晚年是每个人追求的生活目标，如果想要拥有这种幸福--与家人相携走过金色夕阳，就需要及早做好养老规划。不管是保障晚年生活品质，还是坐享金色夕阳，这种“财务自由、充裕”的状态足以让我们的晚年更有尊严更有保障。

(2010-09-03)

## 南湖晚报

### 中国人寿推出福禄满堂养老年金保险

为积极响应国家号召，有效补充老百姓养老保障，中国人寿将于9月1日推出顶级养老保险——国寿福禄满堂养老年金保险（分红型）。该产品在意外保障、养老回报、投资收益、保险金领取方式方面突破了传统养老保险的格局。

作为顶级养老保险，这款保险产品在传统养老保险的基础上，增添了高额的意外保障，0岁即可投保，提早养老规划，领取方式灵活，保证最少领取20年养老金。在确保超额返本的基础上还增添了分红功能，弥补了传统养老保险保障低、收益低的不足之处。此外，该产品采取养老金递增领取方式，养老金领取金额逐年递增。

中国人寿2009年经营成绩喜人，相信此次推出的福禄满堂养老年金保险一定能为百姓完善养老规划。

(2010-09-05)

## 重庆商报

### 中国人寿在渝推顶级养老分红保险：“福禄满堂”

9月10日，中国人寿将推出一款全新的养老年金保险产品——“福禄满堂”。据悉，该险种集养老金领取和分红收益双高特点，兼具疾病和双倍意外保障于一体，填补了商业养老保险的空白，堪称一款顶级养老保险产品。

“福禄满堂”投保范围较广，从出生30天到64周岁皆可投保。该产品领取灵活，缴费期间可靠选择10年或20年，开始领取年金可

选择 50 岁、55 岁、60 岁或 65 岁，领取方式可选择按年领或按月领，养老年金可以选择平准固定金额领取，或确定一个标准金额逐年 5% 增额领取。不论何时领取，保证最少领取 20 年或至 85 岁。

该险种还具有投资理财的功能，每年享有中国人寿经营红利。此外，客户购买该保险后身患疾病或意外身故均有保障。

目前，我国居民的养老方式主要由家庭养老、社会养老和理财养老组成。由于社会生活水平提高和人均寿命延长，中国人的养老成本在不断攀升。专家表示，完善的养老保障应该由 30% 的社会养老保险、30% 的企业年金和 40% 的个人理财养老组成。

(2010-09-06)

## 青岛新闻网

### 热烈祝贺中国人寿“福禄满堂”养老年金保险(分红型) 隆重上市

中国人寿作为中国最大寿险公司，为了勇担社会责任，分担国家、社会的压力，提高广大人民养老保险服务，满足群众老有所医、老有所养的需求，在行业内率先推出纯粹型专业养老保险——国寿福禄满堂养老年金保险(分红型)，它与社会养老保险既有共同的保障责任，又弥补了社保的缺憾，加大了养老保障力度、提升了综合收益水平，为老年生活提供充裕的财富，保证安享晚年。

国寿“福禄满堂”投保范围非常广，从出生 30 天以上至 64 周岁以下身体健康者均可作为被保险人，交费期间分为 10 年和 20 年两种，具有“专业养老、安全养老、充裕养老”的特点，资金安全、专款专

用。领取方式灵活，保证最少领取 20 年养老金。在确保超额返本的基础上还增添了分红功能，弥补了传统养老保险保障低、收益低的不足之处，中国人寿较为稳固的分红收益使得客户的整体收益明显放大。令人欣喜的是，中国人寿今年推出了分红险的生存返还金累积生息功能，福禄满堂每年返还的养老金也可享受此项服务。此外，该产品也可采取养老金递增领取方式，养老金领取金额逐年递增。同时，“福禄满堂”还具有保单借款功能，当客户急需用钱时，就可以申请办理保单贷款获得急用现金，而保险合同依然有效。

中国人寿连续八年入选世界 500 强，位列全球上市寿险公司市值第一，6 亿人次的放心选择，中国人寿值得您托付和信赖！

(2010-09-05)

## 商丘人民广播电台

### 国寿福禄满堂商丘上市

一款集养老与理财兼顾，且能抵御通货膨胀、永不贬值的保险产品--“国寿福禄满堂养老年金分红型保险”于 9 月 1 日在我市隆重推出。

该保险产品在基于传统养老保险的基础上，增添了高额的意外保障；0 岁即可投保，提早养老规划，领取方式灵活，保证最少领取 20 年养老金；该产品对疾病、意外身故均设有保障。在年金领取前，因疾病身故返还所交保费或现金价值，因意外身故返还所交保费的两倍或现金价值。在年金领取期间，身故按约定领取期限内尚未领取的各期养老年金之和一次性给付身故保险金。另外，该产品在确保超额返

本的基础上还增添了分红功能，弥补了传统养老保险保障低、收益低的不足；办理该产品可谓是：天天有保障，月月有养老，年年有分红，人人都需要。

据悉，该产品 8 月份在上海试点推出，一举成为养老保险市场的新宠儿，上海各区纷纷出现抢购热潮，市民们喊出了“养老---就买‘福禄满堂’”的口号。相信，国寿“福禄满堂”这款新型养老分红型保险产品，也会为商丘城乡居民带来福音。

(2010-09-03)

## 黑龙江新闻网

### 国寿新品福禄满堂：为退休生活量身定做

2010 年 9 月 1 日，中国人寿养老保险家族再添新军，正式推出一款为退休生活倾心打造的全新的养老年金保险产品——“福禄满堂”。该款产品集养老金领取和分红收益双高特点，兼具疾病和意外保障于一体，是对现有养老保险产品的进一步升级。

福禄满堂投保范围较广，从出生 30 天到 64 周岁皆可投保。其缴费方式可选择一次性交付、5 年、10 年或 20 年，开始领取可选择 50、55、60 或 65 岁，领取方式可选择年领、月领两种。不论何时领取，保证最少领取 20 年或至 85 岁。或者在每个保单年度的年金给付在首年给付标准基础上，每年增加 5%，直至约定领取期限。从保单生效至保险期满均享有高额分红，不领取的养老金和红利可以累积生息，保值增值。此外，该产品对疾病、意外身故均设有保障。

(2010-09-02)



### 中国人寿推出福禄满堂养老年金保险产品

中国人寿今日正式推出一款全新的养老年金保险产品——“福禄满堂”。该款产品集养老金领取和分红收益双高特点，兼具疾病和意外保障于一体，是对现有养老保险产品的进一步升级。

据了解，目前消费者对于商业养老保险的要求很多，在投保范围、返还时间、固定利息、满期时间、本金安全性和领取便利度方面都有期待，尤其是对分红高、保障全的养老保险产品更加热衷。但是，目前国内寿险市场具有平衡现在和未来现金流功能的理财产品众多，而专注于退休养老的专业养老保险产品相对较少。

中国人寿相关负责人表示，“福禄满堂产品的关键点是能够专款专用、安全保值、兼顾保障，而且领取金额和分红收益较为突出。”

福禄满堂投保范围较广，从出生 30 天到 64 周岁皆可投保。缴费方式可选择一次性交付、5 年、10 年或 20 年，开始领取可选择 50、55、60 或 65 岁，领取方式可选择年领、月领两种，不论何时领取，保证最少领取 20 年或至 85 岁。

作为增额年金，福禄满堂首年给付的养老年金按保险合同载明的领取金额确定，从下一个保单年度起，每个保单年度的年金给付在首年给付标准基础上，每年增加 5%，直至约定领取期限届满，越早投保收益越多且在部分年龄段保证达到翻倍还本。

区别于市场其它保险产品，福禄满堂的专业性体现在前期没有返还年金的概念，对消费者而言是做到专款专用，对保险公司而言是保

证资金运作的周期较长。从保单生效至保险期满均享有高额分红，不领取的养老金和红利可以累积生息，保值增值。

此外，该产品对疾病、意外身故均设有保障。在年金领取前，因疾病身故返还所交保费或现金价值，因意外身故返还所交保费的两倍或现金价值。在年金领取期间，身故按约定领取期限内尚未领取的各期养老年金之和一次性给付身故保险金。

(2010-09-04)