年初以来，遗产税、房产税并行成为社会热点

寿险合理避税日益受重视

今年2月初，国务院批转的《关于深化收入分配制度改革的若干意见》提出“研究在适当时期开征遗产税”，自此，遗产税与房产税并行成为社会热点，今年将推出的消息也频频传出。布局未来投资，不少人开始对“保险避税避债”的功能心动。而普通人又该如何购买保险？

记者 邹传科

寿险避税避债建起“防火墙”

遗产税和房产税风声又起，记者近日从省城多家保险公司获悉，大额保单正成为私营业主们避税避债的一种合法途径。

“我们公司的VIP客户几乎人人都有多份保单，不少人一年花三五十万元保费，上百万的也不少见。”新华保险安徽分公司合肥本部营业部经理藏卫民称，私企老板们特别舍得在保险上砸银子。“今年以来，在遗产税的新闻令影响下，前来咨询‘保险能否避税’的企业主从今年年初以来明显增多。”在藏卫民看来，“保险避税避债”的功能越来越受到部分私企老板们的关注。

“根据《保险法》规定，保险赔款免交个人所得税，以后即使开征遗产税也可以免交。此外，保险的受益人可以指定传承资产。即使企业以后经营不善破产，受益人获得的保险金不属于被保险人的遗产，也不用清偿被保险人生前债务。”中国人寿安徽公司理财师杨轶分析，这相当于在企业财产和个人财产之间建起了“防火墙”。

购买前首先要清楚自己的需求

富人选择合理逃避遗产税，在海外已经形成了一套完整的流程。

“慈善基金、家族信托，以及通过购买保险都是富豪们为后代留下‘金山’的常规方式。在成熟的海外保险市场，寿险保单不计入应征遗产税内。”据阳光人寿保险公司安徽公司工作人员刘盼盼介绍，寿险保单里面的现金值长线而言可以有相对可观的资产积累功能，寿险保单也已经成为一种长线的省税防守型投资工具。

对普通收入者来说，需要买保险吗？藏卫民建议，购买保险前首先要了解自己的需求，如果没有买过保险的，可以考虑意外险、重大疾病险这样的基础保障险种，作为医保的补充。然后有条件的选择子女教育险、年金险等种类。“通常客户可将家庭年收入10%左右作为保费购买保险产品。此外，要选择信誉度好的公司购买，购买前要仔细看清保单条款内容。”

追求卓越的客户服务体验

——太平人寿安徽分公司副总经理万里龙访谈



刚刚过去的端午佳节，是千家万户阖家团圆的传统节日。在粽香四溢、艾草芬芳的假日里，太平人寿安徽分公司副总经理万里龙正为另一个节日忙得不亦乐乎。

见习记者 施超

这个节日，便是太平人寿安徽分公司一年一度的“客户服务节”。每年“客户服务节”期间，公司将推出“名家之约”专家讲座，为客户提供专业高端的健康、教育和理财类特色服务。近三年来，公司已举办此类讲座13次，惠及受众逾10万人次。

作为太平人寿挺军人皖的第十个年头，2014年被赋予了一层特别的意义。2004年11月18日，太平人寿安徽分公司正式开业，十年来各项业务发展突飞猛进。太平人寿已成为安徽省寿险行业的一支‘皖军’劲旅。十载风风雨雨，十载春华秋实。安徽太平人用心和真诚在安徽寿险市场创造了一个又一个发展奇迹。目前，公司在全省拥有员工7000余人，机构遍及全省13个地市，开设49家三四级机构。

“推崇客户至上、‘私人订制’的服务体验模式，是太平人寿安徽分公司成功跑赢市场的一大秘籍。”万里龙说，在太平人寿安徽分公司，无论是基础服务，还是增值服务，都无一例外传递出“追求卓越的客户服务体验”创新理念。

2013年，太平人寿面向客户推出“先赔后审”的创新理赔模式，最大程度提高理赔案件的服务效率。传统的理赔流程是“先核再赔”，就是客户自己或者委托代理人，到保险公司柜面，提出申请并提交材料，再由保险公司进行审核，操作过程相对繁琐。

由太平人寿推出的“先赔后审”模式则是对传统方法的巨大改变。在这种模式下，对于符合条件的理赔案件，保险公司实行先支付理赔款，最快用时不到10分钟。公司从方便客户的角度出发，将理赔时效提到了“最高级”，理赔全程可“按秒计算”。

根据不同客户的服务需求，太平人寿不断推出增值服务，让客户享受“私人定制”的新体验。万里龙说，针对高端客户的健康需求，公司在国内首创全球智慧健康管理平台，推出预防保健、就诊协助和康复治疗的“一条龙”服务。

太平人寿对卓越客服标准的追求植根于它悠久的品牌历史。据了解，太平人寿是国内寿险行业的一块历经风雨85载的金子招牌，它于1929年始创于上海，1956年移师海外专营寿险业务，曾是中国近现代史上实力最强、规模最大、市场份额最多的民族保险企业之一，也是现今中国保险市场上经营时间最长和品牌历史最悠久的中资寿险公司之一。

“今后5到10年，安徽分公司将会迎来一个黄金发展期。”万里龙说，安徽保险业正在经历前所未有的战略发展机遇期。在30年来的“改革红利”刺激下，太平人寿安徽分公司将借助中部崛起的东风，加快寿险“皖军”的市场拓展步伐。而在太平人寿的发展道路上，“追求卓越的客户服务体验”仍将是他们矢志不渝的追求。

万里龙满怀信心地说，“太平人寿”作为中央直管企业中国太平的旗舰公司，将充分利用集团综合金融平台，整合全球资源为客户提供多元化专业服务和增值服务。而安徽分公司也必将紧抓发展机遇，迎来二次创业的新高潮，同时也为安徽市场的广大客户带来更高标准的客户服务，树立安徽寿险市场客服体验新标杆。

新华保险：

探索新型养老社区建设



无障碍楼梯、防滑淋浴房……5月23日，新华保险在北京举办媒体开放日，湖南、云南、安徽主流媒体参观了其位于北京延庆的“新华家园”现代化养老社区。作为国内排名前三的寿险公司，新华保险已将业务延伸至养老、健康等领域，无疑是国内保险业转型升级的一个缩影。

新华保险首个建设中养老社区项目“新华家园”计划于2015年建成开放。与其他的商业住宅小区不同，新华家园是保险公司投资建设的，整体设计风格和功能也是以养老为主，而且“只租不售”。

据了解，新华家园项目总计预售400余套，目前已收到100余套的预定。新华家园共分三种户型，保证金从240万元到406万元不等。新华家园的最大特点是推出了“保证金+服务费”的模式，除了一次性缴纳保证金外，每个月还要缴纳最低2800元的服务费。但目前尚未挂钩保险类产品，该项目将于2015年正式入住，当住满期限后，所缴的保证金将原额返还住户。目前新华保险已在西安、武汉、合肥等城市建立健康管理中心，与养老社区挂钩的新型养老保险产品正处于申报过程中。 邹传科

银行迎年中考核

省城银行理财产品收益最高达10%

6月份，理财市场的温度仿佛也随着夏季的到来升高，其中最大的原因是银行将迎来年中考核，迫切需要资金。以往年的经验，银行间的“揽储大战”势必拉高市场利率，理财产品收益率也随之水涨船高。

近期众多理财产品已表现出这种征兆。昨日，记者登录银率网发现，近期银行新推出的理财产品预期收益率多在5.6%以上，较之前的5%左右，已然上涨了不少；从产品期限上说，基本上都跨越6月30日，银行为年中考核准备的意图非常明显。其中，招行推出投资期限均在三个月以内的4款“焦点联动”系列产品，预期最高收益率均超过8%，其中有3款甚至达到了10%。“随着时间慢慢接近30日，不排除资金紧张的银行会推行收益率更高的理财产品‘抢钱’。”招行合肥分行理财师丁蕾分析认为。 记者 邹传科

近期银行理财产品推荐

招商银行：焦点联动系列之黄金表现联动理财计划；起购金额：5万元；投资期限：76日；预期最高收益率：10%；收益类型：保本浮动；风险程度：很低；销售日期：6月3日~6月5日。

徽商银行：智慧理财“创赢”组合投资类理财产品；起购金额：10万元；投资期限：365日；预期最高收益率：6%；收益类型：非保本浮动；销售日期：6月1日~6月9日。

浦发银行：个人专项理财产品2014年第307期同享盈计划；起购金额：5万元；投资期限：182日；预期最高收益率：5.6%；收益类型：非保本浮动；销售日期：6月4日~6月9日。 邹传科/整理