

## 牵手黄金期货 首重量力而行

◎本报记者 涂艳

### 如何追逐黄金投资利润最大化

昨日,黄金期货模拟交易终于在2008年的第一个工作日正式启动了。本月9日,黄金期货将成为2008年期货市场落地的首个新生儿。

作为中国金融市场投资工具的一位新成员,黄金期货早在“娘胎”里就搏得了不少投资者的眼球。在预热阶段推出的某次投资者调查中,超过3成被调查者“冲动地”坚信自己会在将来某个时间段“玩一把”黄金期货。毕竟,从目前的交易规则来看,它的门槛对不少人还不构成跨越的障碍。

### 门槛高低不是“择偶”标准

虽然正式稿已经将黄金期货的合约标准从300克提高至了1000克,但是按照目前大概200元每克的标准和最低7%的保证金计算,一单合约需要至少投入14000元的保证金。但是,专家提示,期货作为一种可以杠杆交易的投资工具是极具“杀伤力”的,不能以门槛高低作为投资者适用群体的划分标准。其实,从征求意见稿中的每单300克到现今的1000克,明智的人已经可以从窥探到管理者的意图,即不鼓励中小投资者盲目入市。

在期货市场供职的刘先生可以说是市场上经历过风雨的过来人,可是谈起要求智慧、经验与心跳三重考验的期货时也是唏嘘不已。“最低保证金并不表示你就可以攥着这些钱跷跷板发财,杠杆交易中切忌满仓,否则在大难来临时难以自救,所以黄金期货至少要有20万元左右的资本才能足够有参与交易的底气。”交易规则中提示,在不同交割阶段和不同的持仓金额下保证金的支付比例是不同的,在放大十几倍的风险下,投资者极有可能因资金缺口难以追加保证金而被强行平仓。到时才发现刚过门的“媳妇”就跟别人跑了可就为时已晚。

同时,上期所为了强化风险控制,还在黄金期货相关规则中增加了“自然人客户持仓不允许进入交割月”的规定。也就是说,价格发现和套期保值的功能被再次强调,从中也可看出管理者不希望黄金期货成为投机工具的良苦用心。

过去的一年,黄金市场分外妖娆多姿,在给世人留下深刻印象的同时也正在吸引着越来越多的“黄金粉丝”。驻足,回顾2007并展望2008,金灿灿的黄金市场又将带给我们几分惊喜呢?

从基本上分析,美元走势、石油价格波动和黄金供需等是牵动金价走势的几大因素。

去年美元持续走软,对主要货币几乎跌入十年来低点,美元指数年内也呈现近乎垂直的下跌走势。特别是在去年年底的最后一周,美国疲软不振的经济数据让美元年末深度下跌,深绿收官。也就是在美元持续走低的大背景下,金价奋力上攻,在8月开始的强劲上涨行情中最终完美创造了年内最大40.6%的涨幅。西汉志黄金研究中心最近的一份研究报告指出:预计美元2008年初有望继续延续短暂的反弹走势,但中长期整体趋势上,美元指数依然偏空,也就是说对于相关度极高的金价来说,短线操作尤需谨慎。

“黑金”石油,在去年也留下了一段不平凡的脚步。从1月底的49.87美元/桶的年内最低价格到11月中旬的历史新高99.20美元/桶,年内涨幅接近100%。在紧张的国际地缘局势和持续贬值美元刺激下,国际原油价格携手黄金一路高歌。上周巴基斯坦前任总理贝·布托意外遇刺掀起的国际政治大浪也进一步刺激了市场对原油供应的担忧,并让黄金的避险功能再次显现。西汉志黄金分析师西金预计,2008年在油价继续攀升的走势下,关联黄金市场中长期有稳步上行的态势。

国际供需对金价也产生了不少的震动。世界最大黄金需求国印度去年的黄金需求较前年上涨了5成;全球最大的黄金ETFs截至2007年12月中旬的黄金持有量也达到创纪录的617.43吨。……一系列的数据显示供求不平衡的现状,2008年的黄金买盘需求也成为支撑金价继续走高的一推手。

但是仍有专家表现得较为保守,认为2007年火爆的黄金市场里不乏投机客借势炒作的身影,在已经出现一定泡沫时普通投资者尤其要注意规避风险,对于没有操作经验的黄金期货参与者更是如此。



■理财诊所

## 口头承诺买保险,合同能生效吗?

本期坐诊专家:上海浦东新区消费者权益保护委员会 胡旭敏  
诊所维权热线:021-38967575 联系人:涂艳

### 案情回顾:

消费者丁小姐是某银行的信用卡用户。去年8月,她接到自称是某银行工作人员的电话,为了感谢她办理信用卡,银行将赠送她一份为期六个月的免费保单,保单将以快递形式递送。同时,丁小姐还被推荐购买另一份招商信诺人寿保险有限公司的惠众住院收入保障险。

丁小姐认为自己只是口头承诺,并没有付款的行动表示,保险公司自然能从她的行为推断出她不想投保的意思表示,因此即使她在不想投保的情况下,也没有想过通知银行或者保险公司解除付费保单。到了8月,丁小姐也爽快地签收了保险公司的快递。可是直到9月丁小姐收到了银行的催缴还款的短信,她才知道保险公司已将二期保费(共计254.66元)从信用卡中扣除,这时她才知道快递过来的保单并非她想当然的免费保单,而是付费保单。当她与银行和保险公司交涉退款时,都被对方以合同已然生效,无法退款的理由拒绝。于是2007年9月18日,丁小姐向上海市消保委投诉,诉由是招商信诺公司强制消费,要求保险公司归还保费。

### 双方观点:

**丁小姐认为:**该保险公司销售人员有意冒充银行工作人员在先,以免费保单为诱饵推销收费保险,并在电话中该人给了她“不存钱就不生效”的保证。并更何況签收快递并不能等同于签收保单,并且快递公司快速物品时没有将内装付费保单的事实明确告知了丁小姐,故她认为保险公司完全属于保险欺诈,他们推销人员的行为不但违背民法诚实信用的原则,而且也因违反保险法而致使保险合同不成立。对于自己填写的《保险合同终止

申请书》是在直接与保险公司交涉无效后为避免自己损失进一步扩大无奈之举,并非同意交纳已产生保费的真实意思表示。所以丁小姐请求保险公司退还信用卡中的强制扣款。

### 保险公司认为:

由于丁小姐在电话中已经表示投保,视为双方已经达成一致的意思表示,保险合同已经生效。即使业务员在推销时有违规操作的行为,可是快速给消费者的保单上明确说明了付费金额和付费方式,保险合同上也明确规定了20天的犹豫期,消费者既然签收了快递就表明已经收到并了解以上情况,如果现在要求退保就必须按照合同约定承担相应的费用。并且消费者后来在《保险合同终止申请书》中亲笔签名并确认了合同终止申请日期是9月17日,表示消费者已经认可保险公司退还消费者的是未到期净保费,也从中可以推断消费者默认了保险合同已经成立在先的事实。

### 专家观点:

上海浦东新区消保委投诉部专家胡旭敏认为保险合同自始不成立。理由如下:

首先,保险公司业务员有误导和虚假宣传行为,导致消费者误以为为快速过来的是一份“免费保单”,而没有及时留意保单信息导致错签,丁小姐可以请求以“欺诈”为由主张合同不成立。另外,丁小姐也可以其它理由主张合同不成立。

其一,不能以口头约定作为保险合同成立的标准。保险合同具有很强的专业性,保险法虽然没有规定保险合同是法定的要式合同,但是由于保险条款的艰涩难懂,所以在我国的实务中多采用书面形式。本案中,保险业务员对于保险合同的内容并没

有做详细的说明,业务员也没有向丁小姐强调只要她在电话中同意投保双方的保险合同就已然成立。丁小姐在听取简单的保险合同内容后有初步的意思表示同意保险公司为其制作这份保单,至此只能说明保险人的邀约邀请合投保人的邀约完成,但是衡量合同是否成立的邀约和承诺以书面合同为准,故此保险合同并未成立。

其二,也不能在快速上签字作为保险合同成立的标准。《合同法》第三十二条规定,当事人采用合同书形式订立合同的,自双方当事人签字或者盖章时合同成立。但是丁小姐的签字只是表示她收到的快递内容是一份保单,至于这份保单是免费保单还是付费保单,以及保单内容丁小姐是否认可,快速回单上都没有信息可以体现这一点,故推断保险合同不成立。

最后,对于事后填写《保险合同终止申请书》很明显是在其直接与保险公司交涉无效后为避免自己损失进一步扩大无奈之举,不能被认定为同意交纳已产生保费的真实意思表示。

故合同自始无效,双方归于未订立合同前的状态。保险公司应全额退还已扣缴的二期保费,丁小姐也将保险合同归还保险公司。

### 记者提示:

随着经济的发展,保险作为一种新的理财投资手段,越来越为广大消费者所接受。保险公司为了抓住商机,发掘更大的市场潜力,在不断发展多种销售渠道的同时,也应提高保险从业人员的素质,巩固消费者的保险信心更是刻不容缓。消费者在购买保险时应更注意潜在的陷阱,在信用卡刷卡时也应注意全面了解风险,成为明白的消费者和理性的投资人。

### 新品上市

## 太平人寿推“福寿连连”两全险

◎本报记者 黄蕾

今年1月1日,太平人寿一款新寿险产品——“福寿连连”两全保险(分红型)将在全国范围内正式开卖。太平“福寿连连”两全保险具有交费灵活,返还迅速,收益期久等众多优点。“福寿连连”产品最大的特点就在于能保证资金的安全性,客户所交纳的全部保费最终将一分不少地回到客户手中。

点评:太平人寿推出快速返还型的“福寿连连”产品,也是考虑到稳健型理财的家庭的实际需要。2007年在“全民炒股”的热浪下,很多人在短时间内就经历了资本迅速膨胀接着又急速缩水的惨痛经历。2008年,许多家庭的理财理念将更趋成熟,家庭理财的稳健和安全将越来越被重视。

此外,“福寿连连”的客户还可享受到太平人寿优秀投资团队所创造的分红回报——每次领取的生存保险金,将随着增额分红超额越多,在保本的前提下仍然能享受到市场利好。

## 人保健康 推社保补充保障计划

◎本报记者 黄蕾

人保健康上海分公司日前新推“医疗无忧”医疗保障5年计划,成为市场上率先推出的一款专门为社会医疗保险提供补充的产品,给商业医疗保险领域带来了突破。该计划是市场上第一款与现行医保制度全面接轨的商保产品,有效弥补社保不足部分。

点评:“医疗无忧”具有医保补丁、重疾特付等特点。社保内未报销部分人保健康给予80%的高比例理赔,对于因发生合同中约定重疾而产生的社保外费用也给予80%的高比例理赔,有效解决社保未能覆盖部分的自费费用,极大减轻患者,尤其是重大疾病患者的经济负担。

投保该产品无需体检,投保流程简单合理,等待期仅为30天。还可以和多种产品自由搭配,根据客户所需为其搭建全面、系统的医疗保障,免去家庭、个人的后顾之忧。

## 上海银行首期 QDII 上市

◎实习生 崔君仪

日前,上海银行首期代客境外理财产品——“慧财”环球系列之紫荆绽放开始发售。该产品为保本浮动收益型,发行期从2007年12月28日至2008年1月16日。其最低认购金额为5000美元,并以100美元为基本单位递增。

该产品所募集的资金投资香港股市,预期年收益率最高可达15%,且不收取管理费和托管费。产品名义投资期限为2008年1月17日至2009年1月20日,但设立了提前终止条款,若发生任一交易日,所有标的股票的当日收盘价同时高于或等于各自期初价格的115%,则该产品自动终止。

点评:该产品为以美元进行投资的美元保本型浮动收益产品。其产品设计为每日观察设置,若在产品观察期内满足提前终止条件,便自动终止提前离场,避免股市的短期剧烈震荡而给投资者的收益带来影响。此外,在产品条款中规定,产品持有者不得提前部分支取或提前全部赎回,亦不可质押。投资者应注意资金的流动性风险问题。

## 信诚人寿 为出生30天孩子推产品

◎本报记者 卢晓平

昨日,新年第一个工作日,获得“保险业最佳雇主奖”的信诚人寿对准出生30天至10岁的孩子,推出一款儿童专属教育保险计划产品——“未来有数”保险计划,由“未来有数”两全保险和信诚附加投保人豁免保险费长期重大疾病保险组成。

区别于较侧重于保障功能的传统儿童保险,“未来有数”保险计划真正以孩子的教育需求作为考虑重点,在高中、大学的7年时间内,被保险人每年均能领取一定量的教育金。

据悉,保险计划还是一个理财工具,客户能每年获得现金分红,客户所缴付的保费在取得保障之外还增加了储蓄生息的功能。此外,它还提供了一份特别红利,即在合同满期后,公司将额外给付一笔特别奖金。信诚的这一做法在目前国内保险业中尚属领先。

点评:去年,信诚人寿委托第三方调查机构对0-10岁之间子女的家庭进行了调查。受访者普遍认为,在就业压力增大的背景下,50%的家长对规划子女未来普遍感到焦虑。六成子女在0-1岁的家庭都表示,家庭收入增长难以赶上教育费用的增长速度。