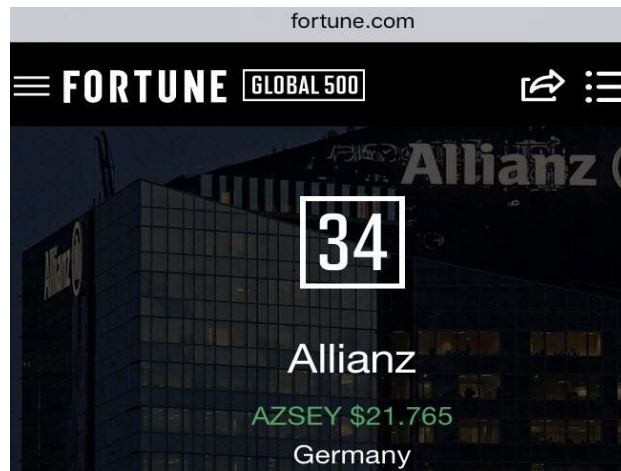


《凤凰导报》2018.11.23 (A5 财经版)

## 财富全球第 34 强：Allianz

亚里桑那 袁亚华

上周去明尼苏达州 Minneapolis 参观了 Allianz 在美国的总部，了解公司内部运行流程和主打产品特性。应邀参加这次活动的有来自全美各地的近 20 人，在紧凑的两天活动中接触到的每位公司高管或职员都表露出大公司气派和自信，员工的自信都源于对自己公司产品的自信。



Allianz 是一家德国公司，有一百多年的历史，主要从事金融和保险业务，在《财富全球 500》的全世界榜上名列第 34 名，是全球第五大资产管理者 (asset manager)，在保险业的市场价值 (market value) 上和资产拥有 (assets) 上分别名列全球第二，在保险业多种专业评估 (rating) 中都保持在 A+ 或以上，令他们骄傲的是即使是在上次金融风暴期间，公司评估始终是在 A+ 之上。公司在保险业中最有名的产品是它的指数年金 (Fixed Indexes Annuities)，保持着行业的记录：

- . 在过去的 18 年中有 17 年名列销售量最大 (#1 best seller)
- . 在过去的 30 季度中一直名列第一

在竞争激烈的保险业中能取得这样的成绩是让人刮目相看的，在交流时我问公司的一部门总裁，是什么原因使其指数年金能取得如此显著的成绩，他的回答是：innovation (创新)。他们是首家公司开发了年金产品能给退休者的收入 (income) 逐年递增；他们跟 Allianz 旗下有名的子投资公司 PIMCO 合作，与其它保险公司不一样地拥有公司内部的互动对冲平台 (in-house dynamic hedging platform)，使其在产品创新上更具灵活性、购买质量更好的债券、以

及避免投资银行的过失产生的不良后果；他们在股市指数(indexes)的设计上采取保守而稳妥的方法，力争客户的投资稳健地增长。

由于公司间的竞争，保险公司也会像 Costco 等零售业一样，会对产品进行 discount 促销。Allianz 公司的指数年金 222 Annuity 是一个很受欢迎的无费用 (no cost on accumulation value and on income rider) 年金产品，另一家公司在今年中旬也发行了一款类似新产品直接与 222 Annuity 竞争，新上市的产品付 25% 的 Bonus，并且在自家网站上逐条列出特性进行比较，以显示其产品的优势。为了应对竞争，Allianz 决定在 7 月 24 号至 9 月 17 号一段时间里促销，付 30% 的 Bonus 给 222 Annuity 客户。

## Allianz 222 premium bonus increasing to 30%!

Our Premium+ Event on the industry's #1-selling fixed index annuity<sup>1</sup> starts tomorrow. From July 24 through September 17, 2018, Allianz Life Insurance Company of North America (Allianz) is increasing the premium bonus credited to the Protected Income Value<sup>2</sup> (PIV) from 22% to 30% on Allianz 222<sup>®</sup> Annuity on all premium payments received in the first contract year.

这意味着，如果投入 10 万的话，帐上立马就变成 13 万，且收入值(income value)以 13 万作为初始金额逐年保值并复合增长。这个复合增长是非常有效的，如下表所示，如果两者都以指数(index)容易达到的 4% 的利息增长 10 年，10 万将只变成 14 万 8 千多，而以 13 万起步将使 10 万投资几乎翻了一倍变成 19 万 2 千多。

初始金额 \$	100,000	130,000
10 年增值(4%)	48,024	62,432
10 年后总金额	148,024	192,432

如果指数的回报高于 4%，比如 6%，投资的效果会更好，以 13 万起步将使 10 万在 10 年后增涨为 \$232,810。如果没有 Bonus 的话，10 万需要平均每年 7.2% 的回报才会在 10 年后翻一倍。

我把这一促销消息告诉了之前对年金表达过兴趣的朋友。许多人都有过对销售人员想方设法 push 的厌烦，我所做的只是尽责任把信息通知到，投不投是

客户的选择。离促销活动结束仅剩几天时接到一客户的电话，问了我两个问题：一是现在申请 222 Annuity 是否还来得及，我回答说可以；二是我自己买它了没有，我回答说我已买了并且收到了我的合同。客户和我在那个周末加班把申请材料填好，在促销将到期的最后一天 9 月 17 号(周一)我把申请表递入 Allianz 系统，抓住了这个机会为客户锁定了 30%的 Bonus。生活中许多人都可能遇到过类似的事情，虽然谈不上商场如战场的轰轰烈烈，但小事在无意间可能成了一件值得回味的事。自进入 9 月底，股市连续振荡下跌，客户可能只是无意中启用资金买了一个有 Bonus 且保底的年金产品，但若当时用去投了股市的话，一入市就跌了 10%以上，可能会骂自己没掌握好时机。

### Overview

Policy Number:	[REDACTED]
Product Type:	Allianz 222 Annuity
Qualified Plan Type:	[REDACTED]
Annuitant / Insured:	[REDACTED]
Owner:	[REDACTED]
Joint owner:	[REDACTED]
Status:	Inforce
Application Date:	9/17/2018
Received Date:	9/17/2018
Policy Effective Date:	9/24/2018

### Agent

Agent #	Name
39609 [REDACTED]	YUAN, YAHUA JEFF

市场上各种年金产品很多，值得在这里给大家介绍一下这支不收费的流行产品。在市场经济中，每一个公司的强大都是有内在原因的，就像 Intel 长期称霸芯片市场一样，产品是真正的硬实力和驱动力。在 Allianz 公司总部时，员工演示的所有 PPT 文件都是在 30 天之前经公司审查部门批准认可的，体会到公司在作风上的严谨，通过亲眼所见和亲身交流更进一步相信该公司是稳固的，其产品是有竞争力的。

投资有风险，入市需谨慎，盈亏自取。Past performance is no guarantee of future result。笔者的网站地址：[www.vdafa.com](http://www.vdafa.com)

