

爱宝贝,你会送教育保险吗?

《第一金融街》“理财学校”9月9日开学——家庭理财解疑释惑,知识、财富共同积累。理财热线:84783628、84783615。

家有难题

送侄女现金还是保险?

赵女士,事业单位高管。往年,她都是给侄女小美5000元现金作为生日红包,但是最近她遇到一个新的选择。在给自己买保险时,聊到即将过生日的侄女,保险公司向她推荐了一款儿童教育分红型保险,称是为孩子进行教育基金储备。只要逐年交纳定额保费,所有的保费将分期全额返还,投保人还能根据保险公司的业绩分红。

保单信息:每年5份,保费5118元,从孩子8岁开始交,连续交8年,总保费为40944元。在孩子18岁、22岁和25岁时,将分别返还1.5万元本金,一共返还4.5万元,超出总保费4000多元。

保险公司还给了赵女士一张“收益表”,上面根据保险公司的业绩,对她可能获得的分红做了预估:从第一年的200多元起,每年都有分红,如果一直累积到第八年提取,最高可以获得1.4万元分红。

但赵女士对这份保险仍然心存疑虑:

1. 直接给5000元现金红包,与买这份保险作为生日红包有什么本质区别?
2. 保险公司业务员推荐时说,买这种保险越早越好,越晚买回报越小,这是为什么?
3. “收益表”上的分红真的能拿到吗?如果保险公司的业绩亏损,是否意味着没有分红?

理财解析

本期“理财学校”特别邀请了太平洋保险公司南京分公司个险部经理丁正国(中国寿险管理师、注册财务策划师RFP),针对赵女士的个案解疑释惑,并对当前市场上的儿童保险类产品进行分析点评。

合理规划人生 附加生命保障

“现金红包与保险的根本区别在于,是否对未来有针对性的规划。”丁正国一语道破天机。

他介绍,从赵女士的保单信息来看,保险对她侄女的未来做了针对性的规划,保费分三期返还,一是18岁上大学,二是22岁工作刚起步,三是25岁可能面临结婚,针对这三个特殊阶段为小美提供了基本的保障。相对而言,现金红包在使用上则无目的,无计划,无管理。

“保险还能从小培养孩子的理财意识。在中国,这方面无论是成人还是孩子都亟待加强。”丁正国认为。

“相比保费的返还及分红,读者更应该关注保单上的责任条款。”他强调,保险在强制储蓄的基础上,更重要的功能在于其额外保障。目前市场上的儿童保险产品中,有的品种附带了对孩子可能出现的疾病、意外事故的保障。相对而言,有额外保障的保险产品购买价值更高。

年龄性别不同 越小保费越低

在推荐保险产品时,保险公司通常会对客户说:“保险越早买越好!”这种说法往往会引起客户的误解,认为保险公司为了卖保险而“忽悠”客户。

这种说法究竟成不成立呢?“对比一下不同年龄的保费区别就清楚了。”丁正国说,通常年龄越大,所要交的保费金额就越高。从这个层面上讲,保险确实是越早买越好。

以赵女士为侄女小美买的保险为例,同样是交8年的保费,如果推后一年在小美9岁时买,每年所要交的保费都要随之增加,回报自然相对要少。

他透露,保险公司都有一张“生命表”,即对普通人群和购买保险的特定人群的死亡比例的详细调查数据,所有的保险产品都是在“生命表”基础上设计出来的。性别不同,年龄不同,保费都不一样。

平滑基金保障 经济影响分红

“保险公司每年可分配盈余70%以上都要分

配给客户。”丁正国介绍,这是国家对保险行业的强制性规定。只要有盈余,客户的分红都有保障。分红根本取决于保险公司的业绩,受经济大环境影响较大,同时也受险种、被保人的年龄、性别以及保险产品的责任影响。

“平滑基金则是对客户分红的另一种保障。”他介绍,保险公司通常都会将超额盈余放入“平滑基金”,在业绩不佳或亏损的时候就会提取“平滑基金”作为分红的分配给客户,业绩好的时候还有额外的惊喜。

比如,2008年7月,太平洋保险向客户发放了一次总额为16.6亿元的特别红利。总的来说,分红是受到司法保障的,对保险公司的品牌影响很大,有实力有影响的保险公司为了维护和提升客户信心,还会有其他措施提供保障。

不过要注意的是,“收益表”上预估的分红金额并不代表实际的分红金额。丁正国建议,客户在购买分红类保险时可以向保险公司做详细咨询,自行查询该公司以往的分红金额以及公司业绩,作为参考。

快报记者 文涛

理财贴士

什么是儿童教育保险

定义和分类:

是储蓄性的险种,以为孩子准备教育基金为目的,既具有强制储蓄的作用,又有一定的保障功能。可分为两类,一是纯粹的教育金保险,提供初中、高中和大学期间的教育费用,通常以附加险的形式出现;二是可固定返还的保险,其返还的保险金不仅可以作为孩子上学期间的教育费用,还可以持续提供生存金。

优点和缺点:

教育保险的优点是兼具储蓄、保障功能。可在被保险人一定年龄后按期给付一定金额的教育金,还可为被保险人提供意外伤害或疾病身故等方面的保障(身故或高残保费豁免)。缺点是,早期退保本金会受到损失,短期不能提前支取,资金流动较差。

注意事项:

1. 要根据自己及家庭的实际状况综合考虑,适合孩子的需要就够了,不宜买太多,以免给自己带来太大压力,不能连续缴费会带来损失;
2. 通过教育保险来规划孩子的教育金,越早越好,越小越合适;
3. 不要单纯只考虑其储蓄功能,也要兼顾其保障功能,可灵活运用附加险,以应付未来可能的疾病、伤残和死亡等风险;
4. 由于教育保险缴费时间较长,因此对保险公司的选择尤为重要,要注意保险公司的实力和信誉等保证。

当前市场部分教育类保险产品一览

产品名称	产品特点
平安附加少儿大学教育年金保险	教育金;学业有成祝贺金;身故金;红利
平安世纪彩虹少儿两全保险	教育金;婚嫁金;满期金;身故金;红利
太平盛世状元红两全保险(分红型)	教育金;创业金;身故或全残保障
附加世纪英才储备金两全保险	身故保险金,满期储备金
诚“伴你童行”两全保险(分红型)	高等教育保险金;创业保险金;发展保险金;身故保险金;红利
国寿鸿宇两全保险(分红型)	教育金;婚嫁金;养老金;身故金;红利
国寿少儿两全保险	教育金;创业金;身故金
国寿英才少儿保险	教育金;创业金;婚嫁金;身故金
国寿鸿运少儿两全保险(分红型)	教育金;创业金;婚嫁金;身故金;红利



南京银行“聚”系列理财产品展

“聚”系列是南京银行发行的人民币理财产品,满足客户中短期理财需求。
 认购便捷——个人客户仅需携带本人有效身份证件及梅花借记卡,到南京银行网点即可购买。
 收益稳定——当无风险事件发生时,本期产品经测算可能达到的收益率有望高于同期存款利率。

客户收益试算						
产品名称	客户类别	理财期限	投资方向	经测算可能达到的年化收益率	认购起点	销售起始时间
聚财11号稳健型	有投资经验,风险属性为中等以上的客户	12个月	上证综指设立的“固定收益债券单一净值组合”	4%	10万元起,1万元递增	2009年9月8日起
	普通客户	9个月	银行优质信贷资产	3.0%	5万元起,1万元递增	2009年9月10日起
VIP客户	银行间市场国家债券、高等级企业债券等固定收益产品		3.3%	10万元起,1万元递增		

投资者可至我行各“营业网点”或登录南京银行网站www.njcb.com.cn获取本理财产品详细信息。
 南京银行24小时客户服务热线:025—96400(接受咨询和投诉)



中国光大银行隆重推出
个人实物黄金代理业务

点金通



“免费开户”
+
“超低佣金”

◆资金管理更安全 ◆投资机会更广泛 ◆投资渠道更丰富 ◆交易佣金更优惠 ◆投资收藏两相宜
即日起申请开办中国光大银行个人实物黄金代理业务即可享受“免费开户”和“超低佣金”的双重优惠,莫失良机

www.ebank.com 24小时客户服务热线:95595
 *活动详情请咨询中国光大银行各营业网点
 *本活动最终解释权归中国光大银行所有
 *黄金投资有风险,入市须谨慎

分行营业部 84738218 山西路支行 83453616 康江路支行 83699951 北京西路支行 83306792 鼓楼支行 83199033 江宁支行 52109811/52109738 中山北路支行 83533218/83533238
 白下支行 86649661 长乐路支行 52307811 中山东路支行 86646317 水西门支行 66677488 洪武路支行 85637455 新街口支行 84219186/84541560 理财中心咨询电话 84787666