

9年总回报6.34%

这款投连险有没有添加起云剂?

分红险、万能险、投连险——这类兼具保障、理财双重功能的险种业已占据了保险零售市场的主导地位。一般来说,分红险和万能险被业内人士称为传统型投资险种,而投连险则被认为具有更强的投资属性。

事实一定如此吗?采访中了解到,“尽管投连险的投资回报可能高于前两者,但风险也是三大险种中最高的。”

最近有报道指出,某款20年期的投连险,在投资了九年后总收益仅为6.34%,不及5年定存利率。一旦退保损失更大,实在让投保人左右为难。



投连险投资长期,想抽身并非易事 资料图片

投连险现状收益约4%

据了解,该款投连险年缴保费6060元,期限20年,9年共缴纳保费54540元。和其他投连险分配方式一样,缴纳的保费被分为两个部分,一部分作为购买保险的保障金,一部分进入投资账户,由保险公司进行投资管理,到期获得本金与投资收益。但到目前为止,资金账户总额仅为58000元,收益3460元,反倒比银行定存利息低了不少。

据财汇数据显示,剔除年中成立的14只账户,2010年共有189只投连险账户。其中,基金型投连账户中表现最好的是“泰康进取型投资账户”,收益为23.81%;而最差投连账户收益仅为-15.63%。业内人士分析这一结果表示,除去市场因素,投资收益还与险企投资能力密切相关。

中国平安江苏分公司行销经理葛海军告诉记者,以目前的投资水平来看,同类产品的收益率普遍维持在4%左右。

收益计算发生大误会

投资收益如此之低,真的是保险公司投资能力出现了问题?带着这个疑问,记者采访了多家保险公司。“3460元,并非一次性投入54540元的收益。”原来,由于每年存入6060元,收益其实是累计存款9次所得收益,不能以一次性投入54540元来计算。例如,第一年按照6060元核算投资收益,第二年,就是12120元,以此类推。

此外,相关人士还分析,投连险保费均分为保障和投资两个部分。只有纳入投资部分的资金才能进行投资获得收益,而计入保障部分的保费只能作为保险金。前三年,大量资金是被划拨在保障账户的。“为了规避风险,保险公司通常会先确保健康保障那部分保费。因此,头三年或者五年里,投保人仅有很少的保费会进入投资账户。”这样一来,表面上看,收益自然微不足道。

分账户选择影响收益

一般而言,投连险设有几个风险程度不同的投资账户供投保人选择。业内一般按照风险程度分为:基金(激进型)账户、发展(稳健型)账户、保证收益(保守型)账户。投保人可自行选择保险费在各个投资账户的分配比例。目前,在售的投连险账户最多的设有5个分账户。

“随着市场的变化,不同投连险账户的收益也会出现明显变化。”信诚人寿的保险师告诉记者,各家保险公司的投资账户基本上在激进型、稳健型、保守型等不同风险中转换。对于投保人而言,想提高收益,实时改变资金在不同账户中的分配很重要。例如激进型账户一般以配置股票和股票型基金为主,如果看空股票市场,就不应该选择挂钩激进账户;经过2007年的牛市后,2008年市场疯狂下跌,如果将激进、稳健型转化为保守型账户,就保住2007年的高额收益。

投连险可辅助少儿险

今年年初,太平、友邦、金盛等3家寿险公司共10个投连险账户获准设立,这是自去年年中以来,中国保监会再次开闸投连险,投连险产品发售再度活跃。据悉,新发售的投连险,相对克服了资金流动性差的缺点,将原有10年到30年长期投资年限缩短,已经往短期化方向发展,或降低被保险人的门槛。

“兼具保障与投资的险种,其实更适合于长期投资,投保人应了解远期收益。”葛海军分析认为,“对经济状况一般的家庭来说,用投资型险种作为子女教育金,的确是一种不错的投保方式。”

假如出险,赔付金额可维持子女日后生活;而在未出险的情况下,计入资金账户的保费会累计生息,按照合同约定年限,便可开始领取账户金额。如果孩子出生之时就进行投保,合同约定年限正好与子女升学时间相吻合。 快报记者 谭明村

热点聚焦

第三方支付牌照首发 快捷支付有望加快银行转型

近日,备受期待的第三方支付牌照首度发放,第三方支付行业作为金融体系特别是支付体系重要补充的地位由此得到确认。而随着牌照的发放,第三方支付与银行等金融机构联动创新的步伐也大大加快。

来自支付宝的最新消息显示,自去年12月支付宝推出快捷支付服务以来,已有108家银行与支付宝达成了快捷支付的合作签约,其中83家银行的合作已上线,范围全面覆盖了信用卡和借记卡两大领域。这也是近年银行业对与第三方支付企业合作中,反应最为积极的一次。分析认为,随着国家金融改革的深入及经济结构的转变,中间业务将成为未来中国银行业转型方向,而对此有促进作用的支付宝快捷支付有望成为银行转型的助推剂。

近年来,我国加大宏观调控力度,令一直以“息差”为主要盈利模式的商业银行业面临增长压力。这意味着,中国银行业收入结构急需转向,通过提高中间业务及表外业务的盈利空间,克服过往

“息差”盈利模式依赖症。但受制于物理网点布置成本高企、客户数量拓展难度大等问题,银行业的中间业务增长仍面临不少困难。

目前,通过发展电子银行业务增加用户服务覆盖、提升服务质量是各大银行的共同选择。交行、工行等多家银行此前均表示,目前电子银行处理的业务量已经占到自身业务总量的60%。不过,电子银行业务的发展显然还有巨大的提升空间。

在这样的形势下,支付宝快捷支付的价值被突显出来。快捷支付是支付宝今年的创新拳头产品,可在无网银情况下,实现直接网上支付操作。易观国际分析师张萌认为,这相当于帮助银行增加了一个网点和网银之外的服务持卡人的渠道,有利于提高持卡人活跃度,同时将为银行中间业务带来更高交易量和相应的手续费。在快捷支付诞生前,第三方支付行业还没有有一款金融性产品令银行业如此踊跃。分析人士称,这也为第三方支付行业对银行业创新的推动力提供最好注脚。

专家在线

鲍俊建:小企业 大文章

浙商银行服务小企业的特色在于,我们为小企业主考虑更多的是如何真正帮助小企业缓解融资需求压力,在当前资金趋紧的情况下,如何以更高的效率、更低的成本、更好的服务支持小企业。



《第1金融街》:我们注意到,作为中国银监会指定的全国小企业贷款工作联系行,浙商银行很专注于小企业专业化经营。您作为一线的客户经理是怎么理解小企业工作的?

鲍俊建:我们知道,在目前从紧的宏观调控背景下,小企业由于财务不规范,融资更加困难,生存更加艰难。在当前资金紧张的情况下,总行要求我们“一心一意”做小企业,一是在小企业贷款资金上予以重点倾斜,足额保证贷款及时发放;二是单笔业务效率要高,如小企业“一日贷”采用柜面化、标准化作业流程,真正让贷款像存款一样方便;三是手续简化,节省费用,如房产评估采取行内自评,公证费免费等,各项措施都尽可能从小企业主的角度出发,更加人性和高效。

《第1金融街》:刚才您也提到小企业由于财务不规范、信息不对称,银行方面在考虑小企业贷款时顾虑重重,在这种情况下小企业贷款如何做到“一日贷”?

鲍俊建:看似小企业,内含大文章。就看咱们做业务的着眼点在哪里,是拘泥于小企业形式上的短板,还是小企业个性化、实质性内容。小企业经营性贷款“一日贷”产品最大的优势在于“快”,我们承诺当日受理、当日审批、当日放款,帮助客户把握商机。目前,本市已有两三百户小企业主在我行办理了“一日贷”。为提高效率,我和同事们事先对南京市包括江宁在内的六七百个楼盘进行评估、建档,并定期更新;办理业务之前,我们会与客户充分沟通,考虑客户实际情况,帮助客户选择适合的贷款产品;接下来,我们和客户经理会主动与客户接洽,深入了解,再通过加班加点整理审批材料等,高效服务自然成为现实。

浙商银行小企业服务专线 025-86823628, 18951712105, 若您有小企业融资问题,欢迎咨询。

[人物简介]

鲍俊建,浙商银行南京分行小企业专营部门优秀团队负责人、国际金融理财师(CFP)、小企业优秀服务专家。

六一话保障

少儿险投保多有误区

保孩子还是保大人

在已逐步意识到保障重要性的中国父母中,不少人选择为子女购买保险,而忽略了对自己的保障。有调查显示,大多数家庭每年保费支出中,孩子与家长平分秋色。其实,投保少儿险应坚持家长为主、孩子为辅。

父母是家庭的经济支柱,各类保障一定要充分,以保证父母这个经济来源中断时孩子可以得到经济支持而生存下去。对于普通家庭来说,家长和孩子的保险金额比例在4:1比较合适。如果只给孩子买保险,那么大人一旦发生意外,其家庭很可能会因此陷入困境,也就无力继续支付剩余保费。

重学费还是重医疗

购买少儿险的顺序应是意



外险、医疗险、少儿重大疾病险,最后才是教育金保险。医疗险可以分担看病支出;意外险防范事故,且保费便宜;随着重大疾病低龄化,少儿重大疾病险也成为必不可少的险种之一。

而教育金保险主要解决孩子未来上学的学费问题。随着教育费用不断上涨,投保教育金未必划算。因为通常情况下,客户要在投保10年后才能领取教育

金,而受CPI上涨带来的通胀预期影响,届时领取的教育金实际购买力可能面临缩水。

少缴好还是少保好

采访中记者发现,有些父母看重每月、每年所缴纳的保费多少,却不在意所得保障的高低。在经济条件允许的前提下,还为了节省每年不到千元的保费,宁可舍弃更高的保额和保障。

对于投保人来说,需要关注的是保障范围和保额。结合年纪、健康状况,按照所需保障来制订保险计划,待保险销售人员核算出实际保费和保额后,如果仍然对支付保费有压力,可在保险师的帮助下调整保险计划或更换其他保险产品,但仍须以不缩小保障范围为原则。

快报记者 谭明村

基金课堂

如鳄鱼般蛰伏 静待投资时机



在冰川世纪食物极度短缺时,凶猛的霸王龙虽竭力追逐猎物,却因获取的食物远不能满足其消耗,最终灭绝。而作为恐龙的近亲,鳄鱼长期耐心等待而不是频繁四处出击,却奇迹般存活下来。

大熊市就如股市中的“冰川世纪”,同样会使部分亏损严重的投资者不得不黯然退出。所以,当股市处于不利的环境时,投资者首要考虑的不是如何赢利,而要学习鳄鱼的生存之道,重点考虑如何保存资金,以静制动、以不变应万变的投资策略,如买入较低风险的债券基金或货币基金来保存实力。

一个成功的投资者需要具备鳄鱼般的理性,充分尊重市场规律,不要因为贪婪和诱惑而追求不切实际的高额利润。投资者应该尽量减少自己的操作频率,切忌像霸王龙一样在股市里拼命追逐涨跌。要知道那样即使操作成功,获利也很有限,有时短线的利润扣除交易税费所剩无几。而最严重的是,一旦操作失误,很可能会前功尽弃、得不偿失。

投资者要学习鳄鱼平静守候的耐心,长期坚持等待最佳的出击时机,利用尽可能少的交易成本获得尽可能多的投资利润。这就是鳄鱼的生存制胜之道,也是我们投资制胜的正确选择。如果你觉得自己不合适亲自操作股票,不妨选择优秀的股票基金安心长期持有,让基金为你守候资本市场的灵敏“猎物”吧。

汇添富基金 刘劭文