



近日,保监会于2010年7月发布的《关于人身保险预定利率有关事项的通知(征求意见稿)》再次浮出水面,更有部分险企证实,已收到监管机构下发的“寿险预定利率改革草案”,目前正处于征求意见阶段。若这一消息属实,一旦寿险预定利率松动,投保人所缴保费会随之变化。

现代快报记者 谭明村



漫画 俞晓翔

## 寿险预定利率有望突破2.5%上限

### 消费者投保将更便宜,保险股也将迎来一波利好

#### 寿险预定利率2.5%将松动

寿险预定利率,是指寿险产品在计算保险费及责任准备金时所采用的利率,通俗点说就是保险公司给投保人的回报率。目前,国内的寿险预定利率一直沿用1999年6月制定的2.5%上限。而据资深保险业人士李先生介绍,预定利率的高低和保险产品的价格直接相关。如果一款产品的预定利率较高,消费者投保该产品时所缴纳的保费则越少,反之亦然。

然而,纵观市场上的保险产品,分红险、万能险、两全保险几乎占据了市场份额的6成以上,使得人身寿险在市场竞争中的竞争力越来越小。外资险企的资深人士陈一球表示,13年未有松动的预定利率,如果在原有基础上提升,对于消费者而言,购买与目前同样的保险产品,所花费的保费将更加低廉。这也会相对缓解保费规模下滑的压力,尤其是传统型的寿险产品。

#### 有望带来一波保险股利好

现代快报记者从南京多家保

险公司了解到,寿险预定利率主要参照银行存款利率和预期投资收益来设置。目前国内过低的预定利率提高了保险产品价格,也使得传统寿险产品的吸引力大大下降。

“如果这一消息确凿,一旦上限松动,突破2.5%,不仅保费下降,保险股也会随之而动。”世纪证券南京营业部客户经理蒋伟表示,放开预定利率对保险公司的风险控制和投资能力都提出了更高的要求,上市保险股可能会加剧波动。如果保费压力得到缓解,那么股价就会出现连锁反应,或将会是一波保险股的利好。

对此,一家国内大型险企江苏分公司高管认为,有望放开的仅仅是人身保险预定利率,这对传统寿险的针对性比较强,从表面上看对分红险、万能险等没有直接影响,但股价的连锁反应会直接关联公司业绩,从而带动分红收益。

“我们期望预定利率能早日实现突破。”该名高管表示,去年开始,已有个别保险公司将新产品的预定利率自行提升至3.3%。不过业界普遍认为,未来调整到多少并没有预知,但3.5%-4%是比较合理的。

#### 特别提醒

#### 投保切忌本末倒置

尽管监管部门已有松动迹象,但我们在选择保险时,还是应遵从保障需求,不能一味追求低保费、高收益。

资深保险专员刘先生提醒,要结合自己的实际情况进行投保,尤其是选择理财型保险的投保人,应结合被保险人年龄、家庭收入状况等多方面因素。以分红险为例,相较于传统寿险,分红险更适合收入稳定的白领人士,收入不稳定的家庭应谨慎购买。此外,还应看自己的保障需求,切忌将分红扩大化,而忽视保障。

例如,年龄在30岁以上的投资者,月收入在5000元以下或更低的年轻人,建议在购买分红型保险时,先把保障放在第一位,之后再考虑收益状况;而对于月收入稳定的投保人,除了考虑保障之外,还应注意规避投资风险。

此外,业内人士还提醒,应注意老人和儿童不适合购买理财型保险。而大多数险种对投保人没有限制,但对保险受益人却有年龄等方面的限制,70岁以上的老人不能作为受益人。

#### 理财课

### 楼市股市遇冷 富人理财首选信托

近日,中国建设银行联合波士顿咨询联合发布的《2012年中国财富报告》(以下简称《报告》)显示,受地产调控和股市低迷影响,富人对房产和股市兴趣明显降低,信托成为富人理财首选投资品种。

《报告》发布方在对全国30个省、市中随机抽取的金融资产达到600万元人民币及以上的1900多名高净值客户调研发现,排名第一位的投资领域为固定收益信托

产品,其次为现金管理类、房地产股票(分别下降12%和17%),其余为实物投资(艺术品、古玩等),保险PE和海外投资。

而据第一理财网监测,上周共发行了35款集合信托新产品,下降幅度为18.60%;平均收益率为8.8%,较上周略微下降,下降幅度为0.11%。总体来说,本周信托市场集合信托产品的发行较上周有所萎缩。

| 产品类型 | 产品名称       | 投资起点 | 投资期限 | 预期年收益率    |
|------|------------|------|------|-----------|
| 信托理财 | 信托理财产品     | 50万  | 24个月 | 8.5%-9%   |
|      | 大学职工园区道路建设 | 100万 | 21个月 | 8.5%-9.5% |
|      | 经济开发区债权转让  | 300万 | 24个月 | 9%-9.5%   |
| 券商理财 | 定向资管计划     | 50万  | 18个月 | 10%-11.5% |

#### 理财讲座

应诸多读者要求,我们将于近期邀请上海理财进修学院、第一理财网嘉宾分享理财教育经验,主题为《信托理财在资产配置中的角色》。

**极元财富**  
jymoney.com  
咨询电话:84271085

### 实现财富增值 先找投资行家

说到投资理财,无论是投资股市还是基金、债券、保险、黄金,不同的理财产品都要把握好投资趋势,依靠专业的理财建议实现综合财富管理,才会让你积累更多的经验和财富。2013年的投资理财,你的财富准备好增值了吗?

宜信财富作为国内知名的综合财富管理机构,凭借严格的风控管控体系、稳健的收益、灵活的期限等优势,满足投资者对理财专业性的需求。近期,宜信公司旗下的宜信普泽公司正式获得“独立基金销售”牌照,宜信将极大地扩展给客户提供的产品线范围,为实现多产品、多服务打下了坚实基础。此外,宜信还将顺利实现券商资产管理产品的销售、信托公司产品的销售,并进一步实现管理和发行FOF产品,在财富管理行业和资产管理

行业深耕细作。宜信财富为客户提供1-12个月不同期限,预期年化收益平均可达10%的多种理财模式,帮助数万名客户实现了超越市场同期的收益。

同时,宜信财富为理财者提供个性化的一对一财富咨询、财富体检、资产状况评估、配置理财方案等全方位理财顾问服务,以及理财资讯报告、财富俱乐部等系列专属增值服务。

**宜信财富**  
CreditEase  
财富热线:025-66633581  
财富地址:紫峰大厦15楼



## 这里,天天都是3·15

### 金融帮办&维权专线84783629长期开通

在消费者心中,“3·15”就像是一把维权的利器,直插不法商家的心脏。然而,当每年的“3·15”一过,又会又出现投诉无门的尴尬。本周,现代快报“3·15金融消费正能量行动”的维权专线84783629仍然不断接到读者来电,讲述自己的金融消费遭遇。

现代快报记者 谭明村

#### 理财不平事专线倾听

就维权专线84783629接到的来电而言,市民秦女士的遭遇相对典型。她告诉接线记者,自己去年在银行办理业务时,被大堂经理“忽悠”买了两份重大疾病保险,被保险人分别是她本人和儿子。

“每份每年缴10000元保费,缴20年。”秦女士告诉记者,根据保单合同条款,若保险期内未出险,合同期满须到被保险人60周岁,才可逐年返还本金并享受分

红收益。然而,秦女士的儿子今年还不足10周岁,他要等半个世纪才能拿回保费。如果再算上通胀率,这笔钱就等于打了水漂。

“我自己的那份尚且能够接受,但是我儿子这份保险,实在是买得不划算。”秦女士打进热线求助,希望能够与银行、保险公司协商解决,给予全额退保。

由于银行只是保险的代销渠道,记者与承保的保险公司取得了联系。对方表示,秦女士投保的保单已经超过了15天犹豫期,合同已正式生效,若现在退保,要损失一部分保费,但他们会针对秦女士的情况给予适当补偿。同时也给出建议:秦女士可以将两份保险的保费都转到她的名下,生成一份更适合自己的保险。

截至记者发稿,保险公司已经与秦女士取得联系,此事正在协商解决之中。

#### 第一时间提供解决之道

而统计读者来电不难发现,很多读者都是抱着“生财”初衷,

结果却被现实泼了一盆冷水:花甲老人被忽悠买了健康险,出现保费大于保额的倒挂现象;在银行存钱却不明不白申购了基金,赔了退休十多年攒下来的血汗钱;银行理财产品说是最稳健,实际收益却出现亏损……

面对这一桩桩、一件件读者理财的辛酸过往,《现代快报·第1金融街》深知金融帮办&维权专线84783629存在的责任重大。在此,我们郑重承诺,金融帮办&维权专线长期开通,接受读者金融消费类求助。

无论您是在银行、保险、基金、理财投资等方面遭遇了纠纷,还是遇上了产品销售误导、乱收费……均可随时拨打热线84783629,说出您的遭遇和诉求,我们将积极与相关金融机构协调,第一时间为您提供解决之道。

此外,读者也可以通过《第1金融街》其他互动方式与我们取得联系:QQ群:164533052;官方微博:http://e.weibo.com/u/2338102090。

#### 情报站

### 浦发银行年度国际结算量突破2000亿美元

截至2012年末,浦发银行年度国际结算量突破2000亿美元,这距离该行2010年全年国际结算量首次突破千亿美元仅仅两年。近年来,浦发银行坚持“本外币一体化经营、离在岸联动经营、国内国际业务和市场整合经营”的策略,努力打造国际贸易金融品牌、技术、机制、队伍、服务和效率六大核心竞争力,为客户提供优质高效的国际贸易金融服务,国际业务规模迅速扩大。

据了解,浦发银行是国内最早实现国际结算单证业务全行集中化处理的股份制商业银行,其引入开发的保理及应收账款融资系统、跨境人民币结算系统均在业内居于领先地位。为进一步满足客户需求,近年来,浦发银行先后推出网上结售汇、网上保理、网上贸易服务、离岸网银、B2B网上电子支付等电子渠道产品,初步实现了国际贸易金融业务的集约化经营,在国内银行中处于较为领先的水平。正是将传统业务渠道和新兴电子渠道有效结合的经营策略,浦发银行在为客户提供便捷信息服务的同

时,也降低了经营成本、有效控制了操作风险,全方位、多角度地培养了国际贸易金融业务客户群。

同时,浦发银行也是业内最早推行本外币一体化经营的银行,通过有效整合国内国际市场和业务,实行本外币、离在岸联动经营。浦发银行还拥有高效的外汇资金交易系统和快捷的流程,能够最大限度缩短交易时间、提升效率、把握市场契机。在收费方面,浦发银行按照行业标准实行全行统一的费率,针对国际结算优质客户,实施灵活的收费机制。

此外,自业务开办以来,浦发银行坚持专业经营和特色经营相结合的方式,深化本外币一体化的经营管理,离在岸/境内外联动经营,国内国际业务和市场整合经营,保理业务专业化经营,跨境人民币收付业务重点经营,为客户提供一系列全面的供应链金融服务方案。目前,浦发银行共有80余名国际保理专业资格认证人员,近90名具有跟单信用证专家认证(CDCS)专业资格的国际贸易结算专家。  
通讯员 胡溢烨