

费率新政引发保险“停售潮”

从年前开始,市民张先生就盘算着如何打理年终奖。“听朋友推荐了年金保险,除了人身保障,还享有‘活到老,领到老’的保险金!”张先生说,他前后去了数家保险公司,发现这类产品大多即将停售,让他顾虑的是:即将停售的产品,是否能够投保?会不会影响保险责任?

多款年金养老产品停售

据了解,从去年四季度至今,陆续有保险公司将包括年金保险、万能险在内的老产品停售。业内人士回忆,海康人寿、国泰人寿、友邦保险、太平人寿、中英人寿、泰康人寿、新华保险均在去年年底之前停售部分万能险、分红险、投连险产品;2014年以来,年金保险也开始出现停售的现象。

目前,包括中国人寿“国寿永泰团体年金保险”(A款)(分红型)、人保

寿险鑫荣年金保险(万能型)、太平英才守望教育年金保险在内的多款年金保险均已停售,本月28日,大都会人寿终身年金保险(分红型)也将停售。该公司一名姓石的销售人员透露,年金保险是一种终身养老计划,其优势在于“活到老,领到老”,但这类产品目前在保险市场上已经基本绝迹,即便会有新的替代性产品面市,随着费率新政的实施,保费也普遍走高。

费率市场化成主要诱因

上述石姓人士针对大都会人寿停售终身年金保险解释,就保险公司方面来说,“活到老,领到老”的保险金领取方式并不赚钱,而且随着社会的进步,人的寿命也会越来越长,加之产品的费率没有任何变化,增加了险企的给付压力。

另外,另一名保险公司的销售人员徐兴红回忆,从产品停售的时间来看,“停售潮”是从去年四季度开始的,也就是在2013年8月费率市场化改革(费改)政策落地之后。“执行了14年之久的2.5%寿险产品预定利率终于放开,新政意味着保险公

司对普通型人身险有了自主定价权。”徐兴红认为,费率新政之下,新产品将不断面市,而旧产品的淘汰也将不可避免。这才会持续有保险产品停售。

对此,保险业人士表示,放开上限有利于保险公司根据市场供应情况自主定价,对消费者来说,应该可以得到更多的实惠,一般来讲,预定利率越高,消费者需要缴纳的保费就越低。但是对保险公司来说,保险公司会更多考虑经营成本和偿付能力适度定价,不计成本的价格战不会出现。



老的保险产品纷纷停售让部分投保人心存惶恐

停售不影响原保险责任

面临停售的保险能买吗?持有停售保单的投保人该如何续保?如果新产品更好,那老产品的保户利益如何得到保障呢?带着张先生的疑问,记者从监管部门了解到,一款保险产品上市须审查许可,但是否销售以及销售多长时间,都是保险公司经营自主权范围之内的事情。但一款保险产品正式停售后,已签约的保单在有效期内,保险公司仍然履行条款,切实维护保户的保险权益。因此,只要符合条款内容,续保也不会受到影响。

记者发现,在现实当中,许多投保人往往视停售的保险产品为香饽饽,有的甚至忽视自己的实际需求而盲目购买。友邦保险江苏分公司保险专家提醒,保险的本质是保障,购买保险产品之前,投保人需厘清自己的理财目标。还要根据自己的年龄、性别、工作情况、经济状况,选择最适合自己的保障范围、保障额度、缴费期限和付费方式。所以,无论是新产品还是停售的产品,投保人都无需跟风,关注条款责任本身即可。

现代快报记者 谭明村

江苏启用首张保险电子发票

近日,国内金融保险行业首张电子发票在太平洋人寿保险股份有限公司江苏分公司开出。至此,太平洋保险客户通过“神行太保”智能移动投保系统,当场就可以完成投保并进行电子发票的验证查询。

所谓电子发票,是指在购销商品、提供或者接受服务以及从事其他经营活动中,开具、收取的以电子方式存储的收付款凭证,它通过江苏地税局认可的电子发票管理系统开具,是纸质发票的电子影像和电子记录,不需要纸质载体。

在安全性方面,电子发票信息载体的效率和安全性全面升级,且作为消费者权益保护的有效凭证的效力丝毫没有降低。只要通过税务机关统一的电子发票管理系统就可以申领,降低了纳税成本。

江苏省地税局人士表示,此次签出的电子发票是金融保险行业签出的首张可报销电子发票。太平洋保险总公司营运总监顾晓峰介绍,电子发票今后将逐步向个人短期意外险、个人续期收费、团体寿险等领域推广应用。

通讯员 秦宁萍
现代快报记者 谭明村

春节信用卡大额消费申请账单分期更划算

在宁打工的张先生为了回老家过个体面春节,用信用卡透支了近2万余元,眼看信用卡还款时间就要到了,张先生苦于无力还款,萌发出分期还款的想法,但又不知与银行账单中推荐的最低还款额有何不同,便向《金融帮办》求助。

招商银行南京分行信用卡中心陈君告诉记者,“最低还款额和分期付款的区别,主要在于计息方式。”比如,最低还款方式,银行会对未清偿部分,按每日万分之五从银行记账日起至还款日止的贷款利息,贷款利息按月计收复利。

陈君表示,最低还款额只能作为应急和救急的手段,而不应该成为信用卡还款习惯。“以张先生为例,在2月10日账单日前消费了2万元,2月28日是到期还款日。如果张先生只还了2000元的最低还款额,那么剩下的1.8万元就要从消费日开始,以每天万分之五的利息计算。”而另一方面,分期还款则是客户与银行约定分多少期还清贷款(比如说6期或12期)。分期还款的优势是免利息,但需要支付分期手续费(各银行收费标准有差异),而且对于手续费的收取方式,部分银行是一次性收取,另一些则是平均到每个月中按月收取。

陈君建议,对于金额较大、较长时间无法一次还清的信用卡贷款,为防止利滚利,分期还款相对要划算一些。现代快报记者 陈孔萍

春节后理财产品收益率刚跌破6% 情人节专享理财收益波峰又来了

春节后,传统的银行理财产品和互联网余额宝理财产品的收益都出现不同程度的下滑,但比较2013年,目前仍属于较高收益阶段。银行理财建议,为结婚、购房、家庭长远规划的年轻情侣,不妨抓住这个情人节,进行长短期结合的理财规划。

情人节&元宵节专属理财来袭

除了“余额宝二代”选择在2·14元宵节&情人节上市,不少银行也推出了节日专属理财产品。建设银行的元宵节专属理财产品率先亮相。这款节日特别定制的产品,为非保本浮动收益产品,5万元起售,1个月期限预期年收益率为5.15%,2个月预期年收益率为5.6%。无独有偶,光大银行也推出了节日专属理财产品。这款2014年

阳光理财资产管理类理财“T计划206-259天”双节(元宵节、情人节)专享产品,也是非保本浮动收益产品,259天期限产品,5万元起售的预期年化收益率为6.1%,30万元起售的预期年化收益率为6.2%。

记者注意到,春节后多数银行理财产品的预期年化收益率已经滑落至6%以下。目前,光大银行、南京银行、平安银行有几款理财产品的

预期年化收益率在6%以上,而多数大型国有银行及股份制银行的中短期理财产品收益率维持在5%-6%之间,5.5%以上为较好的收益。

建设银行私人银行客户经理黄葵回忆,近期理财产品收益率普遍有所下降,较春节前平均下降了0.5个百分点左右。但在以往年份,12月底的理财收益高峰期后,1月份起会迅速回落。

青年情侣理财切忌“脑子发热”

不过,按照惯例,未来理财产品的预期收益还会有有一定程度的下滑。南京银行高级客户经理晋倩认为,大约到2月底、3月初,理财产品收益会降至一季度的谷底。不过,随着季度考核的到来,在3月底时,理财产品收益还会有一个翘尾行情。

“目前来看,今年理财产品的

预期收益下降趋势比较平缓,市场上5.5%-6%左右的理财产品预期年化收益率,仍然属于收益较高的水平,是人们购买理财产品的好时机,不过,仅针对青年情侣,不建议全部用于购买同一种产品。”从业多年的黄葵认为,处于财富成长期的青年情侣或夫妻,应及早引入理财概念,做好长中短期搭配。一

方面增加平时的储蓄,另一方面,可以采用较为积极的理财策略,做理财产品、基金、外汇、股票等相结合的理财规划,并在全球寻找投资机会。根据半年至一年的市场环境,进行动态的理财调整和错配,而不能只看短期的收益率将全部资金投入同一个产品。

现代快报记者 杨连双

有此一说

互联网金融推高传统理财收益

不仅是传统银行理财产品,炙手可热的互联网金融产品,在春节后也出现了收益跳水现象。

以春节前开通上线的微信理财通为例,春节前的7日年化收益率始终维持在7.3%以上,最高一天高达7.9%。余额宝春节前的7日年化收益率维持在6.4%~6.5%左右。目前,理财通的7日年化收益率回落至6.73%,而余额宝则在6.1%左右。

黄葵指出,理财产品收益率的下滑,主要由于市场的资金链不像去年12月底前那么紧张,央行的有效管理对市场正面信心的塑造有帮助。而另一方面,随着互联网金融产品不断推出高收益产品,也整体推高了市场对理财产品收益的预期。这也是今年传统银行理财产品仍维持较高收益的原因。

