

短期投资型保险产品怎么没有了?



“最近几天,想买短期投资类理财型保险产品,但是咨询了几家保险公司都说没有,难道以后买不到了吗?”市民王先生近日向《金融帮办》咨询。原来,每年3月份,王先生都会根据自身需求购买保险公司短期理财产品,可去年还能购买红遍网络的万能险,如今却难觅踪影。

通讯员 李旭 现代快报记者 陆丹丹

市民疑惑: 短期投资型保险咋没了

王先生最近发现,去年还能购买的万能险理财产品,今年在网站上搜索半天也不见踪影,不仅网销渠道购买不到,线下也没有。销售人员说,“这种短期型的保险产品,所有的保险公司都被叫停了。”这是真的吗?

某人寿全国客服人员对记者表示:“短期型的投资产品去年有,不过今年保监会出台了相

关的政策,保险公司已经全面停售相关的产品。”调查发现,保监会在3月18日下发《关于规范中短存续期产品有关事项》的通知后,各家保险公司已经全部撤掉万能型保险产品的推介,同时从银保渠道来看,短期型万能型产品也被叫停。其中规定,3月21日起,存续期限不满1年的中短存续期产品应立即停售。

原因调查: 收益率超7%,风险已不容忽视

记者了解到,所谓短期类投资型理财保险产品,其实就是包括部分万能险与分红险的组合,王先生所想购买互联网上在售的短期高收益产品就属于该类。这些产品的预期年化结算收益多在5%至7.5%之间,有的甚至高达8.5%。不过,这些产品的风险也不容忽视。

据悉,这些产品大部分只需要1000块钱起投。对于投资者

而言,同样对比相关理财产品,就收益与门槛而言,就可“秒杀”同期限的其他类型理财产品。按照业内的解释,现在的低利率环境下,可能对保险公司自身带来不稳定的风险因子。业内人士为此向记者打了个比方:“如果保险公司的产品能做到收益率7%大部分都到了极限,如果做到8%有一些保险公司会亏本。”

投保建议: 保险产品应长期持有

随着市民投资渠道的进一步拓宽,许多市民会选择进行购买分红类或者万能险的保险产品还是可以维持在一个较高的水平,有的保险产品甚至比银行存款利率要高。除此外,在目前市场上主要的分红险产品有可能抵御通胀,但是这些分红类的投资性产品本身也与保险公司经营的业绩有相关联系,市民在购买时也要注意其分红险种类产品的未来收益存在一定的不确定性。

不过,保险业规划师建议,在现在投资环境下,购买保险的市民,首先要考虑的是满足自己的保障需求前提之下在考虑投资需求。建议市民在购买保险投资类产品时,宜做好长期持有的准备。普通的工薪阶层市民最好选择的是10年或者是20年缴费期的分红型保险产品,如果经济条件更好的市民,建议长期持有20年缴费期的万能型保险产品。

紫金农商银行: 坚持创新转型 争创系统标杆

作为南京地方法人银行,紫金农商银行扎根南京、融入地方,立足“服务三农、服务中小、服务城乡”市场定位,践行普惠金融,不断提升金融服务的覆盖率、可得性和满意度。截至2015年末,注册资本23.76亿元,股东客户数6828户,员工2200余人,126个营业网点遍布城乡。

通讯员 郭雪红 现代快报记者 陈孔萍

逆势而上 发展迈上新台阶

2015年,面对复杂严峻的经济形势和艰巨繁重的改革转型任务,紫金农商银行上下始终坚持“重发展、调结构、控风险、铸文化”工作主线,逆势而上、乘势而为、合力而行,全行转型发展迈出了新的步伐。

2015年末,该行总资产、存款、贷款余额分别为1017.9亿元、739.1亿元、524.4亿元,均位居全省农商行第4位,较上年均提升1位,分别增44%、23.9%、21.8%,分别高于全省平均增幅17.4%、9.6%、10.4个百分点。

此外,围绕商务转型主要模块,开展“创新主题月”活动,创新转型进入新常态。股权实现机构托管,成功发行15亿元二级资本债,资产证券化迈出关键一步;首期同业存单成功发行,获得基金代销资格,科技支行顺利获批,获得“年度竞争力优势银行”称号,“绿化贷”项目荣获南京市首届金融创新奖;科技创新支撑能力得到新提升,全年上线CRM二期等61个系统,强化科技风险管理,省联社科技达标评级由B级提高为B+级。

家万户的小微金融、消费金融、财富管理等三大领域,着手谋划私人银行筹建工作,开展基金代销,丰富贵金属产品,努力成为普惠金融“样板田”;坚持零售业务互联网化方向,融入“互联网+”时代,融入客户的日常生活,增强对年轻客户的吸引力,借鉴互联网平台思维,加强与电商、物流、第三方支付平台等新业态的跨界合作,主动融入衣、食、住、行等生活领域,打造“商务+金融+社交+生活”的生态圈,进一步增强零售业务的创利能力。

五周年行庆 构建普惠金融网络

在5周年行庆之际,紫金农商银行为广大客户推出了一系列的高收益理财产品,包括专属存款产品、高收益理财产品等等,将喜悦与客户一同分享,实实在在谱写普惠金融。

据了解,此次推出的五周年专属存款产品总额8亿元,紫金财富-鑫享盈理财产品共分为12期,发行总额1.84亿元,预期年化收益率高于同期同类产品。此外紫金农商银行推出的“鸿运存”存款产品,利率上浮,还能参加抽大奖活动。明星产品“金陵惠农贷”则给出了低利率,无担保的优惠。该产品专门针对无抵押、无担保且正常经营的农业企业推出的无担保、低利率的惠农产品。

把握机遇 提振转型发展信心

成绩值得庆祝,但现实仍有不足,紫金农商银行认识到,目前存在客户结构、业务结构、收入结构等较为单一,转型发展需要进一步深化,作风建设未能做到弛而不息等问题,正因如此,紫金农商银行将坚持现代商业银行发展方向,坚持“重发展、调结构、控风险、铸文化”工作主线,坚持深化创新转型、争创系统标杆,全力打造最理解客户、体验最佳、最值得信赖的高效便民银行。

2016年紫金农商银行倾力零售业务板块,重点在服务千



高净值人群该如何“保富”



“我有个业余工作室,前几天画室突然失火了,我从火灾中死里逃生,突然觉得自己的人身如果没有一份保险,就会像这些画一样,可能一夜之间就不复存在。”张先生是某企业的负责人,在业界也是比较出名的画匠,可因一场意外的火灾,让张先生觉得有必要为自己的身保险这块进行投保,那么张先生应该如何进行投保呢?带着问题进入这一期《保险微课堂》。

通讯员 董静 现代快报记者 陆丹丹

案例分析

从张先生的财务状况来看,他的投资品比较单一,抗风险较弱,庆幸的是,张先生意识到风险,要配置一份保险。张先生过多地持有现金,从理财的角度来出发是不利于资产增

值。目前,大多数时间存款利率是抵御不了通货膨胀的,所以张先生把大量的现金存银行导致了自己持有的现金变相贬值,从长远角度来看,张先生应该持有长期的避风险保障。

专家解读

国外许多高净值人群都会购买大量的保险,其目的大多是为了规避遗产税,因国外不少保险产品都有设置避税功能,许多终身寿险产品包含有身故收益的功能,也有部分是不用来交税的。“从国内外的经验来看,购买保险往往被高净值人群作为银行存款的良好替代物和现金管理工具,同时也被视为现金管理之王。”业内专家对记者表示。

而案例中的张先生,其实是可选择通过购买保险将自己持有的现金“储蓄”起来,因保险的高安全性、高保障性、且收益高于银行等优势足以让张先生持有的财产更加保值。业内专家表示,高净值人群投入高保费缴纳保险时,保险公司工作人员大多会在前期对被保险人财务状况进行审查,假如投保人的身体状况以及其公司经营情况不佳的话,一般保险公司会采取拒保,“富人险”正是因高保费、高保障以及高返还吸引着更多富人购买。

案例支招

保险公司	新华人寿	大都会人寿	友邦保险
产品名称	畅行无忧+金彩一生	乐家一生两全保险(分红型)	友邦传世经典尊享版终身寿险(分红型)
交费方式	年缴(10年)	年缴(20年)	年缴(20年)
保险期间	30年、终身	保障至88周岁	保障终身
保险利益	意外账户:最高保障可达1000万,75岁返还意外1.2倍保费即1.5万元;理财账户:第十天即可领取关爱金1182元,60岁前每年可领取2万元,60岁以后每年可领取4万元,领取终身,不领取的情况下自动进入万能账户,中档收益可187万,适合资产传承。	领取年龄为60周岁,每年领取(保额的2%)6万元,可作为养老金;88周岁之前,如外考虑到家族资产传承后按年领取年金,共计1506万元;70周岁之前,享受最高200万元的水陆交通意外保障或最高500万元的航空公共交通事故意外保障。	享受基本保额1000万;保障期身故,受益人可获得1000万身故金以及增值红利;另享受基本保额1000万身故金;身故金全部转换为年金,可以连续30年每年领取37.8万元的年金和一定数量的现金红利安享晚年生活。
保费	13.07万元/年	保费232080元/年	34.1万元/年

浦发银行启动关爱病患孤儿行动

近日,浦发银行启动2016年金豆公益“宝贝新生”关爱病患孤儿行动,公益爱心行动再次启程。该活动由共青团上海市委、上海市青年家园民间组织服务中心联合浦发银行“金豆公益”平台和民间公益组织——上海宝贝之家病患儿童关爱中心共同发起,旨在为病患孤儿募集生活日用品的特别公益行动。

浦发银行创造性地提出:用捐赠金豆积分的形式奉献爱心。金豆积分是浦发银行客户的专享积分,浦发银行客户不仅可以该行手机银行或微信银行,在“靠浦生活—金豆乐园”以金豆积分兑换礼品,现今还能通过“靠浦生活—金豆乐园”下的“金

豆公益”栏目参与项目捐助,浦发银行将按照客户捐助的金豆数量进行1:1的配捐与客户一起积极参与公益活动。

据介绍,浦发银行“金豆公益”项目自去年10月正式启动,仅用一个季度即完成了两个公益项目的募捐,上万人参与,为病患孩子们募集了大量的奶粉、尿不湿、纸巾等。同时为8所学校和社区的自闭症儿童、盲童等募捐了500份安全腕表,以预防儿童走失、丢失。

浦发银行相关负责人表示,金豆公益创新了慈善公益活动的形式,为今后浦发银行开展更加丰富多彩的企业社会责任行动打开了更广阔的空间。