

金融危机、降息通道之下

买什么保险理财产品好?



在当前全球金融危机、我国进入降息通道的情况下,不同的保险理财产品会受到哪些影响呢?本报为您解读三大保险理财产品。

投连险 股市震荡导致前景难料

投连险作为类似于基金的理财类保险产品,其表现取决于各个投资账户具体的投资品种以及对应投资市场的表现。就目前投连险投资账户的品种而言,主要涉及股票和债券两大市场。

自2006年股市开始抬头,投连险就开始大卖,投连险的发售权利变成了各家保险公司抢手的香饽饽,一时间成为多家保险公司的主推产品。投连险在股市上涨的行情中曾凭借出色的投资回报率赢得投资者的追捧,而在今年年初以来的股市中,也曾受销售误导以及投资者盲目投资等影响,在遭遇收益大幅缩水后而引发退保危机。据了解,投资股票、基金和混合基金比例较高的投连险进取型投资账户、平衡型投资账户早已受到股票市场的拖累,其中,有不少的进取型账户跌幅较大。

业内人士分析,一般而言,降息对投连险应该算是利好消息。当然,也有分析人士认为,降息对于股市的刺激可能只是暂时的,对股市的长期影响目前还没有显现,因此,投连险的走势难料。

保险理财专家指出,目前,在投资市场剧烈震荡时期,投资者可以根据自身投资需要,在进取型账户、平衡型账户、稳健型账户间配置、转换,规避投资风险,实现财富的保值;尤其是不急需资金的投资者,不要只看股市的一时波动。其次,从长期看,投连险是既能享受保障,又能参与投资的产品,更适合

长期持有。

万能险 利率走低高利率难保

相比投连险,万能险其实是与银行存款利率变动关系更紧密的品种。在上一轮降息周期中,万能险就凭借比定期存款稍高的结算利率成为了许多储户的替代性选择。

对于万能险利率的下调,业内人士普遍表示属于意料之中,但是降息也使其差异优势相比其他行业同类产品进一步扩大。有分析师指出,受债券市场利率、银行存款利率均有明显下调影响,万能险的结算利率进一步下调是大势所趋,各家公司之间的竞争主要体现在谁的结算利率降幅较小、速度较慢而已。因此,目前投保万能险,必须做好其收益率继续下降的准备。但也有分析人士认为,一旦万能险下调结算利率过多,可能引发退保等一系列问题,因此,万能险还将保持适当的高结算利率。

今年进入降息通道以来,部分投资者放弃了定期存款改投万能险,针对这种情况,保险理财专家指出:万能险的流动性风险必须得到高度重视;另外,作为一款投资类保险产品,万能险的初始费用和退保费用是投资者必须了解的,投保的投入是在剔除这块费用后,才能进入账户享受结算利率的;此外,若退保提前支取,往往也要缴纳不菲的退保费用。这些不被投保人注意的小细节都会对投保人的最终收益产生重要影响。

分红险 分红减少保障不变

对于购买分红险的投保人来说,相比投连险和万能险,分红险与投资市场的挂钩较小,投保人承担的投资风险也比较小,是投资类保险中最为稳健的一款产品。在资本市场单边下滑、降息的影响下,分红险受影响的是浮动收益部分,而固定收益和享有的保障还是能够得到保证。越来越多保险公司的产品销售策略都在适当调整,将开拓分红险新保单作为抢占市场份额的重要筹码。

从保险合同来看,分红险提供的收益分为固定收益、满期收益、保障以及浮动分红四部分。一般情况下,前三项收益是固定不变的(通常略高于一年期银行利率),分红险的结构决定了投保者在降息中将面对利差减少导致的分红减少,但是此前保险公司允诺的保证回报部分则不会有任何的改变。

分红险的分红,来自于保险公司死差、费差、利差这三项。在这三项中,会受到影响的是利差收益,考虑到保险公司一般通过协议存款、债券等形式实现收益,降息无疑将削弱保险公司的盈利能力,利差也会因此下降。因此,今年分红险浮动部分的分红收益应该没有年初预期的高,一方面资本市场本身不景气,另一方面在降息通道中,保险公司与银行间的协议存款利率也会同步下降。

分红险是长期的理财工具,一般情况下,持有10年以上比较划算。因此,对于近几年才购买了分红险的投保人来说,继续持有保险合同反而是较为明智的做法。当前资本市场不景气,理财的风险较大,把资金放在保险中反而具有一定的避险作用,同时还能得到保险的保障。而对于那些投保金额较大的投保人,如果想动用存在保险中的资金,可利用保险保单的借款功能,使分红险的资金得到流动。

其实,通过对这三种保险理财产品的分析不难看出,坚持长期持有是保障收益的重要方面。由于产品收益的不确定性,一些保险公司并不鼓励客户为了暂时收益进行短期投资,而希望帮助客户建立长期的投资理念,明确好自己的风险承受能力和偏好,再进行谨慎的投资。另外,投保人要调整心态,毕竟保险理财产品重要的是保障功能,而目前大多数投保人购买投资型保险产品不是为了获得长期的保险保障和长期的投资收益,而是把它看成了一种短期的投资工具,只关注当前的投资收益是不对的。

本报综合报道

专家支招

购买重疾险最好 采用分期缴费方式

新华社电 当前,重大疾病保险(即重疾险)已成为消费者投保时首选险种之一,但每年数千元的保费还是让不少中低收入家庭倍感压力。保险专家提醒,在当前经济困难时期,消费者购买重疾险可采取月缴和年缴这两种分期缴费方式,不仅可以缓解投保压力,而且比趸缴(即一次性付清所有保费)划算。

保险专家说,除每年一次付清保费外,购买重疾险还可以把年缴保费按月缴的形式分期支付,这样可大大减轻投保人的缴费压力。如市场上的一款重疾险,同样是20万元的保额,缴费期20年,如果采用月缴方式,每个月缴纳保费在600元左右;如果采用年缴,则是6800元。由于月缴保费类似于“分期付款”,因此保险公司会按一定利率收取部分利息。

“对于重疾险,无论选择哪种缴费方式,出险后,被保险人所获得的理赔额相同。”重庆保险专家说,重疾险采用年缴、月缴等分期缴费方式还有“以小博大”的优势。以上款重疾险产品为例,如果被保险人在投保后的两年后出险,能得到20万的保险金。如果选择的是月缴,投入金额为14688元;如果是年缴,投入为13600元;但如果是趸缴,投入则为100200元。购买重疾险选择月缴和年缴这两种分期缴费方式更划算。



信息快递

近半消费者反映 保险合同“难懂”

本报综合消息:根据调查显示,在保险市场规模不断发展的同时,接近一半的受访消费者认为,现在保险行业存在的最大问题是,保险合同文本“晦涩难懂、存在歧义和不合理条款”。

据记者了解,不少客户在购买保险前后,很少会对保单的合同文本进行详细了解,而是主要信赖保险代理人的介绍,这导致客户对保险的赔付要求和告知义务等基本条款缺乏了解。另一方面,近四成的受访消费者认为保险代理人并没有向其解释清楚保险条款的具体内容,因此约三分之一的受访消费者认为保险产品亟需改善的是保险条款的合理性。

在保险市场规模不断发展的同时,有关保险的投诉也在同步增加。超过15%的受访消费者反映保险理赔手续过于复杂;超过14%的受访消费者认为购买保险前后的服务态度差别明显;超过35%的受访消费者认为保险合同中存在着不平等的霸王条款;超过20%的受访消费者认为保险宣传存在不实和误导现象。

消费者对产险的投诉主要集中在车险理赔困难,保险公司往往在定损定责问题上不合理,而且提供的服务质量较差;对寿险的投诉主要集中在销售误导,银保渠道甚至经常有营销员“忽悠”消费者,通过夸大收益的方式来误导消费者购买属于高风险保险产品的投连险。

专家提醒: 购买商业年金保险有技巧

商业养老年金保险是寿险的一种特殊形式,即从年轻时开始定期缴纳保险费,从合同约定年龄开始持续、定期地领取养老金的人寿保险,能有效满足养老需要。但是,保险专家提醒,由于与其他保险产品不同,商业年金保险从购买到领取,时间跨度可能相隔10年、20年甚至更长时间,因此购买年金保险应首先考虑带有分红功能的商业年金保险产品。

“商业养老年金比较适合有稳定工作和持续收入、不希望晚年生活品质下降的人群购买;购买时机最好选择在30-45岁之间,收入和事业都在稳定上升的时期。”保险专家说,如果一个人的寿命与其预期寿命相同,那么他投保年金险既未获益也未损失;如果其寿命超过预期寿命,那么他就获得了额外支付,其资金主要来自没有活到预期寿命的那些被保险人缴付的保险费。因此,商业年金保险适合长期持有。

“商业年金保险的领取方式可‘量



身定制’。”保险专家说,目前年金保险有定额、定时和一次性趸领三种领取方式,趸领是被保险人在约定领取时间,把所有的养老金一次性全部提走的方式;定额领取的方式则是在单位时间确定领取额度,直至被保险人将保险金全部领取完毕;定时则是被保险人在约定

领取时间,根据保险金的总量确定领取额度。此外,一些侧重于养老功能的年金保险产品,每年领取金额较多,也有保证领取年限。但是,一些即缴即领型年金保险因为缺乏资金积累时间,产品现金价值较低,通常很长时间才返本。

(吴兰)