

避险热点

低利率时代钱往哪去？

理财型保险产品
成收益新热点

□ 宋双

今年以来的5次降息,对于利率敏感的理财产品来说尤为煎熬。货币基金、银行理财产品收益步步走低,但低风险的理财型保险产品收益率却没有明显下滑,引起众多投资者关注。

如果低利率成为常态,那么这对低风险理财产品市场有何影响?理财型保险能否成为有力竞争者?



资金加速流入保险产品

每年底都是资管行业冲规模的时候,2015年只剩下2个月,各类基金和理财产品都使出浑身解数拼发行。不过,保险业的情况似乎相对要轻松一些。

2015年保险业可谓异军突起。最新公布的数据显示,保险业前三季度保费收入为19041.53亿元,同比增长19.5%;利润达到2440亿元,同比增长95%,已超去年全年水平。

难怪管理层公开表示,保险业已经进入行业最好时期。各大保险公司代理人喜笑颜开,并且

还在继续招兵买马。

保险公司保费收入加速增长,说白了就是买保险的钱越来越多。不仅如此,越来越多的富人也加入买保险的行列,他们对财富保全的需求十分迫切,而部分保险产品具有财富传承、避税的功效。

令理财保险产品今年以来脱颖而出的还有收益率。大型保险公司代理人称,降息周期内,低风险的理财保险产品收益并未出现明显下降。相比货币基金和银行理财产品,显得较为坚挺。

降息压缩货基收益空间

保险理财产品与货币基金、银行理财产品是目前市场上主要的低风险理财产品,三者比较起来各有千秋。

据银率网统计,2015年三季度银行理财产品遭遇发行量和收益率双降。三季度总计有161家商业银行共发行14619款理财产品,环比减少8.28%,同比减少8.61%;平均预期收益率从4.94%跌至4.62%,创下近三年季内最大跌幅。银行理财产品主要投资短期国债、金融债、央行票据以及协议存款等。产品门槛为5万元,投资期限为数天到数月、半年、一年不等,因此流动性

不如货币基金,但目前平均收益高于货币基金。

三类产品中,只从流动性来看,理财型保险流动性最差;但在降息周期里其收益率最坚挺,仍能维持4%~4.5%。这里比较的是分红险。分红险主要投资标的为大额协议存款、国债、AA级以上信誉企业债券、国家金融债券、同行业拆借、证券一级市场(10%)及证券二级市场(10%)和国家基础设施建设等。相比货币基金和银行理财产品,分红险最大的优势就是除了分红之外,投资者还能享受到一份保单的保障。

分红险收益率坚挺

目前市面上宣传的分红险预期收益率大致在3.5%~5%不等。降息周期里,分红险是如何维持其收益率的?

分红险的收益由保证回报和分红回报两类组成。保证回报就是根据合同约定的时间,定期返还投保者部分现金。只要中途不退保,这部分回报是固定的。绝大多数分红险产品保证收益部分收益率在年化1.5%上下。根据分红险的投资标的,其部分收益在降息通道之前便已锁定。

分红回报则是不确定的。分红回报并非来自投资收益,而是来自保险公司运营中的利差、死差、费差这三块收益。具体数字保险公司不会公布,因此分红全凭公司信誉,这一块并不透明。

中国保监会规定,分红险是指保险公司将其实际经营成果优于定价假设的盈余,按照一定比例向保单持有人进行分配的人寿保险产品。保险公司每一会计年度向保单持有人实际分配盈余的比例不低于当年全部可分配盈余的70%。

也就是说,保险公司必须赚了超过预期的钱,才会把这笔钱中不低于70%的收益分给持有

人。正因为如此,分红产品不能保证年年都能分红,如果某一年份保险公司经营状况糟糕,投资者就有可能拿不到分红。这是分红险最大的风险。

显而易见的是,如果长期处于降息周期,分红险的收益率也会承压。不过当存款利率上限放开之后,利率敏感的低风险品种或许日子会好过一些。尽管央行同时下调基准利率进行“对冲”,但银行“利率战”或将打响,因此或许是“名降实升”。

近期分红险迎来一个政策红利。分红险原本2.5%的预定利率上限已经于今年10月1日正式放开,同时下调收费上限。也就是说,未来投资者购买分红险将以更便宜的价格,分享更高的红利,收获更好的保障。不过为了加强监管,预防各公司乱报价揽客、恶性竞争,保监会对于预定收益率超过3.5%的产品将实施审批,低于3.5%直接登记报备。这或将进一步提高分红险收益率。

整体来看,在宏观因素和政策环境的多重作用之下,分红险收益率将如何波动还需进一步观察。

教你一招

网上买保险需验明正身
价格不应成唯一选择标准

随着互联网金融的普及,网上买保险已经成为不少年轻人投保时的首选。日前,保监会发布提示信息,提醒消费者在网上投保前一定要先给网站验明正身。

近年来,互联网保险保费规模不断扩大,统计显示,从2011年到2014年,互联网渠道保费规模提升了26倍,占总保费收入的比例由2013年的1.7%增长至4.2%,对全行业保费增长的贡献率达到18.9%,比上年提高8.2个百分点,成为拉动保费增长的重要因素之一。

而中国保险行业协会公布的数据显示,今年上半年,我国互联网保险市场保费收入816亿元,是上年同期的2.6倍,占行业总保费的4.7%,这一收入已逼近去年互联网保险全年保费水平。

保险经营主体在不断增长,随之而来的问题也应声增长,网销保险争议不断。

与此同时,利用网站销售假保单进行保险欺诈的行为开始显现,还有一些山寨的网站窃取消费者信息用作他途,这也是部分消费者不愿选择网上投保的主要原因之一。比如,假冒的保险电子商务网站虽然与正规网站显示的名称版式相同,但域名却不是完全一样的。假域名会夹杂毫无意义的数字或字母,跟保险公司本身的中英文名称都无法对应。而且,山寨的网站通常功能比较单一,而正规保险公司网站或综合网络保险网站的功能比较齐全,产品种类也比较多。

因此,保监会提醒消费者在通过网上买保险前一定要先给网站验明正身。

此外,由于是网络投保,不少人可能会只盯着价格高低就选择购买,但是,保险产品千差万别,同样的价格也可能有不同的保障,一味以低价为标准,反而可能购买到并不划算的产品。

保监会提醒消费者,投保前应该注意查阅简要的产品介绍,包括具体的保险利益、保障责任、除外责任等。投保后拿到电子保单或纸质保单后,还应查看一遍条款,着重看清条款中有关保险利益除外责任免赔天数(免赔比例)等特别重要的部分内容。

此外,消费者在收到保单后应该立即通过公司公告的服务电话和门户网站,查询保单是否真实有效。查看是否有保单号、险种名称、保单生效时间、保险期限、保险金额、被保险人姓名及身份证号等关键内容,看清楚保险公司名称,查看保单印章是否清晰,是否印有该公司的客服电话和保单查询方式。

电子保单与纸质保单具有同等法律效力,如果选择仅仅接收电子保单,不要纸质保单,一样可以致电保险公司客服电话查询真伪。

东财

少儿重疾险:
消费型 or 复合型?

现代社会,环境污染和频发的食品安全问题,使孩子罹患疾病的风险不断增加。为孩子准备一份商业少儿重疾险,可说是未雨绸缪。太平人寿保险专家介绍,少儿重疾险属于“确诊后赔付”的给付型保险,对于疾病种类的限制较宽,也无需凭就医发票报销,资金使用上可以比较灵活。

在商业少儿重疾险种类的选择上,家长应根据自身经济情况和对孩子的保障需求进行综合考虑。对预算有限的家庭,可选择消费型重疾险产品,这类产品中重疾险可作为主险单独投保,其保障责任清晰,保费低廉。但缺点是大部分产品形态为一年一保,如中途忘记续保,可能会影响少儿保障的持续有效性,且随年龄增长及市场发病率的增加保费也将越来越贵。

还有一类是较为传统的复合型少儿重疾保障计划,往往由一款两全保险附加少儿重疾险的形式出现,不适合预算有限的家庭。其好处是保障期较长,且不受价格波动影响,可持续保障孩子至成年或终身。

越来越多的保险公司也意识到了家庭保障的重要性,如太平人寿在推出的“健康关爱季,福禄双升级”活动,除让持有公司重疾险保单的客户享受到保障升级服务外,还提供了“家庭豁免”保单升级,即客户新购买太平人寿“福禄满堂”重疾产品,且其家庭累计持有太平人寿重疾保障达一定金额,就可购买家庭保单保费豁免附加险,以便为整个家庭提供更持续有效的保障。

和讯