

保险理财 你要懂得风险

现今,保险基本上是很多家庭都会选择的一种理财方式,品种也不再像过去局限于人身安全与健康方面,还增设了很多有助于理财的品种,比如分红保险,万能险等等。虽然说保险理财在短时间内无法见到很好的收益,但是这种方式风险比较小,并且有一定的保障,随着时间的增长它的收益就会逐渐增多起来。

现在不少老人都会选择这种理财方式,一年定期交一定的费用,交满五年或者十年为止,然后在六十岁以后就可以每月领取一定的钱,可见它是一种很好的生活保障。



【名词解释】

保险理财,简单的说就是通过购买相关的保险产品(财产险、寿险、养老保险、健康险、万能险、教育储蓄险、意外伤害保险等),达到对个人(家庭)进行风险管理和投资的目的。其中有的保险只具备风险管理和保障功能,而有的保险除保障功能外,还具备一定的投资和储蓄功能。但总体来说,保险的主要作用是风险管理和保障。

【主要分类】

分红保险:分红保险是投保人在享有一定保险保障的基础上,分享保险公司部分经营成果的一种保险形式。如果保险公司某一年度经营不好时,投保人所能分享到的经营成果可能会非常有限,甚至没有。但是,分红保险设有最低保证利率,即保证投保人的基本保障。

投资连结险:投资连结保险是一种保险保障与投资储蓄相结合的保险形式。保险公司为保户单独设立投资账户,由专门的投资专家负责运作,投资收益扣除少量费用后划入保户的个人账户。保户不参与保险公司其他盈利的分配。投资账户不承诺投资回报,投资账户的所有投资收益和损失均由保户自行承担。

万能寿险:万能寿险与分红保险在诸如设有最低收益保障、保险公司和保户共同分享经营成果等方面具有相似之处,但在保费缴纳方面则比分红保险更加灵活。可根据人生不同阶段的保障需求和经济状况,对保险金额、所缴保费和缴费期进行调整,使保障和理财的比例在各个时期达到最佳状态,让有限的资金发挥出最大的作用。

【“高收益”伴随的是“高风险”】

据悉,多家保险公司年后纷纷推出为数众多的预期年化收益率高于6%的理财产品,明显高于近期4%-5%的银行理财产品。但理财险超高收益未必都能实现,风险亦不可忽略。

目前监管层规定保险公司不能承诺理财类保险的收益率,但险企则以预期收益率的宣传语来吸引消费者投保。所谓的高收益并不一定能保证兑现,因为投资收益与市场大环境、各个险企的投资策略和能力有莫大关系。

业内人士提醒,投保人或出于投资目的的消费者在购买保险理财产品时,应区分关于收益那几个词的词义,例如“预期年化收益率”和“约定年化收益率”,后者大多停留在2.5%的水平,前者则要看保险公司的资金运用能力和经营情况。

和讯

大学新生如何理财?

理财案例

随着新学期的开始,许多新入学的大学生也可以考虑培养自己的理财能力。那么大学生应该如何理财呢?建议大学生理财可以先从稳健的理财产品入手。

客户资料

丽丽是一名刚进入大学的新生,入学之际,父母除了给丽丽准备8000元学费之外,还有12000元的生活费。父母有意培养女儿的理财能力,希望可以利用保险分担孩子在外读书的风险,另一方面也可以让孩子养成理财习惯,避免消费浪费。

财务分析

由于大学生本身没有收入来源,在校期间,保险费用需要父母支持。最好选择经济实惠、性价比高的产品,用尽量低的保费达到覆盖全面的保障。

丽丽所在城市大学生的月平均消费水平在1000元左右,除去8000元学费,一学期后丽丽还有6000元的存款可用于理财。

理财建议

大学生的学费属于固定消费支出,不适合投资高风险理财产品。同时,大学生属于单纯消费群体,没有经济能力,所以购买保险应该以消费型保险为主。大学生闲暇时间多,许多学生会选择外出旅游、探险等,从这一点出发,大学生的意外保障要

做好。此外,大学生虽然有医保卡,但是医保卡只保基础,不够全面,所以在此基础上建议配置合理的商业医疗保险,分担大病风险。

首先购买意外险

意外险是最为经济实惠的保险,父母可先为女儿投保一份意外险,保费控制在500元/年以内,给孩子充足的意外保障。在意外险的基础上,最好能附加一份意外医疗费用保险。

定期寿险增添保障

意外险只承担意外伤害责任,因为疾病产生的风险并不包括在内,建议丽丽再购买一份人寿保险来保障自己。对于大学生群体来说,定期寿险费用低、保障全面,性价比要高于终身寿险。

购买理财产品

意外险和定期寿险的费用可控制在2000元之内,那么丽丽每学期还有4000元的储蓄可以用于投资理财产品。对于大学生来说,余额宝、基金定投以及P2P网贷都是不错的理财途径。丽丽可以将每月1000元的花费存入余额宝,不但存储方便,也有一定的收益;4000元储蓄可投资基金定投,每月定投金额不需要太多,几百块就可以;此外也可以投资P2P网贷,P2P网贷的投资门槛通常为100元到1000元,投资收益一般在6%-10%左右,比较适合大学生,丽丽每月可投入几百元来获取收益。

中财

选好商业保险 可以重复理赔

大多数消费者有一个困惑,已经拥有了社会医疗保险(俗称五险),如果再购买保险公司的商业保险,是否可以再获得一份赔付呢?相关专家就此问题为您详解。

社保、商保本质区别

社会医疗保险作为一种社会福利事业具有非赢利性质。其次,保险对象和作用不同。商业医疗保险以自然人为保险对象,其作用在于当投保的公民因意外伤害或疾病而支出医疗费用时,可获得一定的经济补偿以减轻损失;社会医疗保险主要以劳动者为保险对象,当劳动者因患病就医而支出医疗费用时,由社会保险部门或其委托单位给予基本补偿。

另外,两者权利与义务对等关系不同。商业医疗保险的权利与义务是建立在合同关系上,即保险公司与投保人之间的权利与义务关系是一种等价交换的对等关系,表现为多投多保,少投少保,不投不保。而社会医疗保险的权利与义务关系建立在劳动关系上,只要劳动者履行了为社会劳动的义务,就可以享受社会医疗保险待遇,一般劳动者所领取的保险给付金与所缴纳的保险费数额并不成正比例关系,即权利与义务关系并不对等。

商业医疗保险补偿情况

专家称目前商业保险针对社保主要补充在两种情况内:第一,重大疾病类产品。重疾类产品一般是确诊即给付的。即被保险人可凭借医院开具的确诊证明、病理报告等,一次性获得保险金额赔付。这与社保并不产生冲突。

第二,医疗类保险。目前大多数寿险公司销售的医疗类保险均为附加险,且主要针对客户住院医疗的费用补偿需求。即被保险人凭借必要的医疗单据到保险公司对社保报销后的剩余部分按照合同约定进行的赔付。针对门诊报销需求的客户一般是通过团体补充医疗保险解决。这个保险指由企业或团体为其员工购买的团体医院保险产品。负责被保险人因疾病和意外伤害支出的门诊、住院医疗费用。保险公司按照保险损失补偿原则给付医疗保险金。

综上两种,社会医疗保险未报销的部分,客户可按照已购买的保险类型按照合同约定到保险公司进行相应的赔付。 蔡蒨

互联网保险戴上“紧箍咒”

曾经,网销万能险因收益高、期限短、跨区域销售吸引了众多投资者,出现爆发式增长。然而,随着《互联网保险业务监管暂行办法》实施进入倒计时,市场传出一批险企被发监管函,万能险被迫集中下架,这意味着此前野蛮生长的网销万能险将面临“史上最严监管”。

网销万能险面临下架

自10月1日起,《互联网保险业务监管暂行办法》将正式实施,施行有效期三年。据了解,互联网保险多以财产险中的车险和寿险中投资型的万能险为主。而《办法》主要规定了保险机构经营互联网保险业务的集中管理要求、自营网络平台和第三方网络平台的经营条件,以及可扩展经营区域的险种范围等。

登录各家险企官网发现,多家保险公司下架了万能险。例如,安邦保险官网的3款万能险均已下架,分别为安邦E盛世终身寿险、安邦盛世3号终身寿险、安邦盛世2号终身寿险;珠江人寿官网上3款万能险均显示已售完,分别为预期年化收益率高达7.02%的珠江利赢一号终身寿险、7.2%的珠江宝赢二号两全保险、6%的珠江月月赢一号终身寿险;君康人寿(更名前为“正德人寿”)2款万能型保险也暂停销售,分别为预期年化结算利率5%的正德广利1号两全保险、5.5%的正德多利2号两全保险,还有一款预期年化结算利率高达7.05%的正德多利3号两全保险显示已售完。

区域销售受限已明确化

除此之外,虽然《办法》并没有明确对万能险网销设定区域限制,但近期的监管态度很明确,认为如果险企在当地没有分支机构将不得销售万能险。

《办法》显示,三种互联网保险业务将不受区域限制,包括人身意外险、定期寿险和普通型寿险,个人的家财险、责任保险、信用保险以及能够独立、完整地通过互联网实现销售、承保和理赔全流程服务的财产保险业务。而万能险、分红险产品未被列入跨区域销售的范围之内。

保监会明确指出,对投保人、被保险人、受益人或保险标的所在的省、自治区、直辖市,保险公司没有设立分支机构的,保险机构应在销售时就其可能存在的服务不到位、时效差等问题做出明确提示,要求投保人确认,并留存确认记录。从监管的态度来看,没有分支机构,万能险将不得在当地销售,也就是说,分支机构少的险企未来在互联网上的销售行为将受限。

景虹