

## 知识窗

不可不知的三大理财险：

# 分红险 万能险 投连险



## 分红险=传统险+保险公司股票(特征:保障+红利)

分红险顾名思义,就是保险公司将上一年度分红险种可分配盈余按照一定比例,以现金红利或增值红利的方式进行分配,根据保监会的规定,公司每年至少应将分红保险可分配盈余的70%分配给客户,收益率不固定,保单以保障为主。

分红险在定价时会使用更加严格的精算假设,使得同样责任的分红险,价格会比不分红的但具有类似保障的传统险来得高,而这个超额部分就可以认为是你买进保险公司股票的价格,未来的收益高低取决于公司的经营情况。

## 万能险=传统险+基金(特征:保障+投资)

万能险它的万能表现在可调整保费、保额、支付方式,并至少在一个投资账户拥有一定资产价值。保费扣减初始费用、保障费用、其他成本后的余额用于投资。

我们可以理解为,这种基金是一个虚拟的封闭式基金,它的投资行为不透明并且不需要客户参与,客户可以分享投资收益,同时基金保证客户一个最低的收益率。两个客户在同时购买了同样的万能险,在一段时间后他们的保险权益应该是相同的,因为其投资账户的收益仅由保险公司的投资行为决定。

## 连投险=传统险+一组可选基金(特征:风险+投资)

很多人谈连投险色变,原因很简单,这种产品除了具备一定的保障功能之外,保单账户至少一个与投资账户相连接,偏重的是投资属性,那么收益浮动自然是不可控的。

投连险的投资行为是透明的,同时客户可以在不同账户中选择所需要的账户进行投资,最后的投资结果同时由保险公司(各个账户的收益率)和客户(在各个账户间的分配)双方决定。客户可以在这些基金之间选择自己想要的投资组合,但是公司不保证最低收益率,并且和普通基金一样,客户自负盈亏。也就是说,两个客户在同时购买了同样的投连险,在一段时间后他们的保险权益很可能是不同的,因为客户自己的行为决定了投资账户的收益。

很明显,三大理财险本质上都是具备投资功能的人寿产品。

## 分红险的投资渠道主要为:

- > 大额银行长期协议存款;
- > 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%)、证券二级市场(10%);
- > 直接或间接投资国家基础设施建设等;

投连险和万能险除了可以做债券等投资外,其投资股票二级市场的比例前者可以为100%;后者不能超过80%。

## 根据投资渠道的不同其风险和收益差别较大:

- > 投资连投险的投资收益与风险由保单持有人承担,所以风险性较高
- > 万能险的投资收益与风险由保险公司与客户共同承担,风险性相对较小
- > 分红险的投资渠道收益相对稳定,风险最小

从保障功能上看,分红险一般采用恒定费率、保证自动连续续保,最长可以保障终身,在发生保险责任理赔后,保险合同既行终止;而投连和万能险在保障方面采用自然费率(年龄越大,交费越多),超过45岁以后其保障费率会很高,并且不能保证连续自动续保,当发生保险责任理赔后,对应项的保险责任既行终止,同时投资账户金额将等额减少。 和讯

## 知识窗

## 重疾险怎么买更合适?

忙碌而紧张的现代人可能随时都会面临疾病的挑战,而重疾对一个家庭的伤害是巨大的,提前做好对抗重大疾病的财务保险保障就显得尤为重要。

### 投保重疾险谨防三大误区

作为个人、家庭抵御重疾所导致的财务风险的重要手段,重大疾病险是以重大疾病为给付保险金条件的疾病保险。即只要被保险人罹患保险条款中列出的某种疾病,无论是否发生医疗费用或发生多少费用,都可立即获得保险公司的定额补偿。可以说,重疾险是转嫁大病风险的理想选择,在决定是否投保时,消费者首先应避免一些常见的认识误区。

#### 误区一:有社保无需额外购买重疾险

在现有社保体系下,许多重大疾病治疗由于需要进口药物、非医保内材料等原因,诊疗费用往往不在社保的报销范围内,整体医疗费用中需患者自行承担的比例较高。有统计数据显示,我国人均重大疾病医疗支出已超过10万元,恶性肿瘤平均治疗费用达到15万-50万元。在肿瘤专科医院,自费药的比例甚至高达90%。因此,尽管不少人拥有基本医疗保险和大病保险,但是补充一份重疾险依旧尤其必要:一方面,与社保“生病—治疗—凭票报销”不同,重疾险具有“确诊即可获赔”的保障功能,因此不需要被保险人在病后四处筹钱垫付医疗费用即可获赔;另一方面,由于无需“凭票报销”,因此也不存在患者最为担心的自费药费用高、报销不了的问题。

#### 误区二:重疾保障年纪大了才需考虑

不少消费者都认为重大疾病大多发生在中老年,而且重疾险价格通常并不便宜,因此等到中老年才适合购买。但事实上,随着重大疾病发病的日趋年轻化,重疾已经不再是中老年人才需顾虑的问题。其次,由于重疾险的保费“随着年龄增长”,投保越晚就意味着为同样的保障支出更高的保费。最重要的是,由于重疾险通常还没有投保年龄限制,达到一定年龄,比如55岁或60岁以上就很可能无法投保自己心仪的产品。

#### 误区三:买了重疾险“什么大病都能保”

投了“重疾险”,所有重病大病就都能保了?事实上,每个消费者对于“大病”、“重病”的认知范围可能都不一样,而保险业中对“重大疾病”是有明确界定的。目前,各大保险公司所推出的重大疾病保险均以中国保险行业协会颁布的《重大疾病保险的疾病定义使用规范》为基础,可涵盖《规范》包括的恶性肿瘤、脑中风后遗症、重大器官移植术或造血干细胞移植术、冠状动脉搭桥术、终末期肾病、良性脑肿瘤(须开颅手术或放射治疗)等25种重大疾病的治疗保障。而除此之外,各家公司还会根据目标客户及市场需要自行增加部分疾病,可以说不同保险公司的重疾保险产品可能各有侧重,消费者在投保时可以详细了解。

### 有的放矢 度身巧选

重疾险的种类很多,与选购其他险种一样,购买重疾险也要注意技巧,同时根据自身年龄、性别、经济状况等特点选择最合适自己的重疾产品。

### 技巧一:有的放矢按需投保

市场上的重疾险产品种类不少,有消费型、保费返还型、保额递增返还型、多重保障返还型等,主要可分为消费型及返还型。其中,消费型重疾险多为定期,如1年期或者保障至一定年龄,保费相对较低,性价比高,但如果如果没有出险则不返还保费;返还型重疾险保费相对较高,保障期限较长,既可以保定期,也可以保终身,合同期满时返还本金或本金加一定利息,有的还具备一定理财功能。在重疾险类型的选择上,消费者可结合自身经济状况和需求选择不同的产品组合,在经济有余力的情况下再逐次增加保障。

另一方面,重疾险产品所保病种的选择也同样可以有的放矢,按需选择。简单来说,目前市面在售的重疾险产品疾病种类大致可分为女性疾病、男性疾病、老年人疾病、未成年人疾病等四大类。由于在不同年龄段易发的重大疾病不同,因此重疾险年龄段划分越细,其产品中包含的疾病种类越有代表性,保障功能也越有针对性。一般而言,重疾险所保病种越多,产品的价格越贵。消费者在投保时,可根据自身情况选择重点保障疾病病种,比如儿童购买重点关注是否保有白血病、女性可考虑购买涵盖了乳房癌等女性多发病种的重疾险,没必要一味求多求全。

### 技巧二:分期缴费减轻负担

重疾险的保费缴纳方式可分一次性缴足(趸缴)以及分期缴纳。尽管一次缴足会有一些价格上的优惠,但对普通消费者而言,重疾险的保费还是分期缴纳更为实惠。一是因为缴费时间长,虽然所支付的总额可能略多,但每次缴费较少,一般不会为经济带来太大负担。加之利息等因素的考虑,分期缴费的实际成本不一定高于趸缴。更重要的是,大部分保险公司都规定,若被保险人在缴费期间发生重大疾病,不论保费是否缴清,都不影响保险公司的赔付,且从赔付之日起,免缴本应支付的以后各期保费,保险合同继续有效。这就是说,若保单分为20年分期,如果被保险人缴费第二年身染重疾,则实际只需支付十分之一的保费。

### 技巧三:巧选渠道量力而行

在重疾险的选购渠道方面,除了通过传统的保险公司柜面以及保险销售人员购买之外,目前有不少险企还在自己的官网上推出了重疾险产品,不仅投保便利,省去中间环节后的保费价格也较为优惠。

至于每年的重疾险保费支出具体该占总体收入的多少比较合适呢?我们建议可参照国际上的“保险黄金分割线”。一般而言,整体保费支出的黄金分割线为占年收入的15%,最多不应超过35%,而15%至25%之间的支出标准是较为理想的状态。 张瑾

## 众望所归 狮跑再获用户满意度测评佳绩

近日,备受关注的2015年全国汽车行业用户满意度测评(CACSI)发布了调研结果。其中,东风悦达起亚经典畅销SUV狮跑,在其所在的“15万以下A级SUV”细分市场,领先多个竞品车型获得合资品牌第一。作为国内都市SUV市场的热门车型,狮跑凭借硬朗大气的外

观、突出的驾乘空间、出色的燃油经济性与深入人心的拓界理念为都市人群带来了自由、个性的汽车生活体验。特别在打造专属品牌个性与满足消费者用车需求方面,狮跑品牌始终以消费者的实际需求出发,并结合用户反馈不断完善和提升自身品质。

## 起亚汽车2015年全球品牌价值排名第74位

10月5日,备受关注的2015年Interbrand全球最佳品牌100强排行榜公布了最新排名,起亚汽车以约合57亿美元的品牌价值位列第74位,品牌价值同比增长5%。作为韩国历史最悠久的汽车生产厂商,起亚1944年正式成立,经过70多年发展,已经在全球约150个国家和地区

建立了销售及售后服务网络,2014年全球销量突破300万辆。近些年,通过实施深受全球消费者认可的“Design Kia”经营理念,有序推进品质经营和新车投放,并借助体育营销等极具品牌特色的手段不断开拓市场,起亚实现了高速发展,全球业务强势增长,品牌价值不断提升。