

策划人语

从本周开始连续分七期,金融理财版将推出“白话保险系列”专版,我们计划每周一次,围绕保险领域里的一个主要险种或者投保人面对的一个主要问题,通过通俗易懂的文章,从多个角度、多个层面,力求能够给读者讲清楚、说明白。

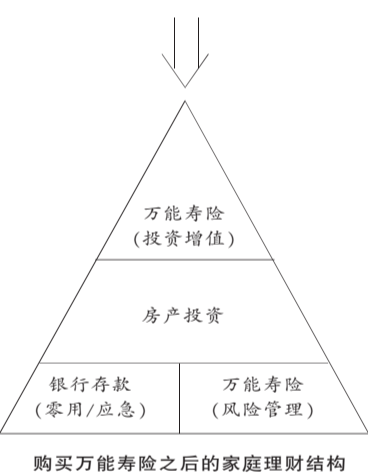
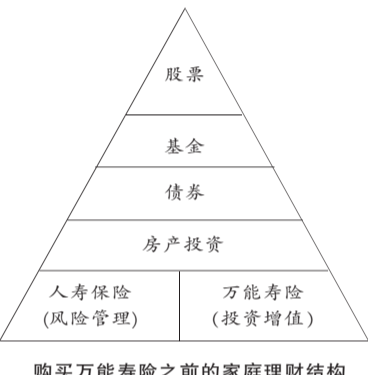
推出这样一组系列报道,缘于我们内部的一次争论。上周,某家保险公司推出了一款带有投资性质的保险产品,本报刊登了一则300多字的消息,其中涉及到的收益率吸引了关心投资理财人士的眼球,但是关于收益的计算,内部产生了两种完全不同的理解。

保险条款如“天书”,相信大家早有耳闻。然而每天与经济数字、收益比率打交道的财经编辑们这回也在这款保险的收益率理解问题上犯了难。放下手中的计算器,不由得触发了我们制定选题的灵感。

买保险作为金融理财的一个重要方面,人们对它的需求与日俱增。然而翻开具体的保险条款,多数投保人都会感到云山雾罩。在这次组织的系列专版中,我们的记者将深入保险公司进行采访,告诉你各险种的亮点与不足;邀请一线业务员把保险条款抽丝剥茧、一一解读;我们还要搜寻典型投保案例,让当事人畅谈投保前后的故事与感受。

“白话保险系列”将依次推出万能险、投连险、分红险、养老金、健康险、储蓄加保障(含纯储蓄)、退保案例等七个系列,敬请关注。

投资比重



保费小词典

基本保险费:指投保人在投保时或在保险合同有效期内按照投保单或批注上所载的付费方式、缴费金额和缴费年限所应支付给保险公司的保险费。

趸缴额外投资保费:指投保人在投保时或在保险合同有效期内可向保险公司书面申请,经保险公司同意后,向其一次性缴付的额外保险费,用于增加个人账户的价值。

初始费用:保险公司在投保人所缴纳的基本保险费和趸缴额外投资保险费进入其个人账户前,从其中扣除的费用,用于保险公司的营运费,业务员的佣金返还等等。

基本保费的初始费用:保险公司会通过一个表格向投保人清晰地展示出所缴纳的基本保费中被保险公司扣除的部分。如果万能寿险客户是按年缴纳,那么第11期开始,保险公司就不再扣除投保人的初始费用;如果客户是按半年缴纳,那么第21期开始,保险公司就不再扣除投保人的初始费用;如果客户是按季缴纳,那么第41期开始,保险公司就不再扣除投保人的初始费用;如果客户是按月缴纳,那么第121期开始,保险公司就不再扣除投保人的初始费用。

趸缴额外投资保险费:初始费用扣除比例为7%。

保险合同费用:该费用为风险保险费和保单管理费之和。

保单管理费:为维持保险合同有效,保险公司每月向投保人收取的服务管理费。保险公司保留调整此项收费标准的权利。

风险管理费:保险公司每月为被保险人提供身故保障利益并根据保单上所载的费率收取的保险费,保险公司保留调整此项收费标准的权利。

退保:投保人可于保险合同有效期内向保险公司申请退保,保险合同的效力随之终止。保险公司将于核准退保申请后给付保险公司核准该退保申请时的个人账户价值予投保人。保险公司一般在同意退保申请后一个月内在给付个人账户价值予投保人。在犹豫期内投保人也可以撤消保单,在投保人受到保险合同并书面签收后十天内行使合同撤消权,并可取回所有已缴的保险费。(殷鹏)

白话保险系列之一

全方位透视万能险

记者看万能险

□记者 曹海菁 卢怀谦

如果一种金融产品可以使你的投资回报在5年内至少达到7%,而且又能提供投资额双倍的保险保障,你会感兴趣吗?

打个比方,你现在有10万元的闲置资金,打算5年以后给孩子留做教育金或是留给自己做养老金。那么你现在可以到银行去购买这款产品。五年内,在第一年扣除不高于7.5%的管理费后,产品承诺给你的保证利率是每年2.5%,且用复利计算,如果公司的投资收益好的话还会高于这个利率水平。

如果此间一旦出现不幸身故,还可获得20余万的保险金。这就是上周某保险公司推出的万能险种。经记者计算,在首年扣除管理费后,5年内只要不退保,投保人的资金收益率至少会在7%以上。

瘦身后备显现实

万能险之所以“万能”,在于客户投保以后可以根据人生不同阶段的保障需求和财力状况,调整保额、保费及缴费期,确定保障与投资的最佳比例,让有限的资金发挥最大的作用。

传统意义上的万能险在投保人缴完保费后分成两部分,一部分用于保险保障,另一部分用于投资账户。其中,保障额度和投资额度的设置权在客户,可以根据不同时期的需求进行调节。

投资账户的资金由保险公司的理财专业人士代为投资理财。万能险所设的单独投资账户,同时具有保底利率的功能,从目前市场上的几款万能险产品的保底利率来看,要



万能险改良之后备受市场追捧

图/历永

高于同期银行存款的税后收益。

目前在国内大致有两种万能险,一种是由保险营销个人销售的万能险,另一种是在银行销售的万能险。据了解,万能险的最新发展趋势是“瘦身化”,新款的万能险具备了设立保证利率、设立独立账户、管理费用公开、月度结算利息等功能特性。

比拼银行理财产品

近段时间来,各家银行都纷纷推出了高于

目前定期存款收益率的理财产品。在此背景下,保险公司目前欲在理财市场上分得一杯羹,必须直面银行理财产品的竞争。保险业内人士坦言,如果没有竞争力的话,要想“虎口夺食”非常难。

尽管说追逐投资收益并非保险产品的本意,但在产品设计方面给予客户高回报率再配合以保险产品独有的保险功能,的确能在一定的时间内迅速打开市场。

据了解,万能险特别是在银行销售的万

能险出现持续热销势头。例如在广州市场,万能险去年11月整体销售增长超过五成。业内人士给记者算了一笔账,今年2月我国CPI居民消费价格指数比去年同期上涨3.9个百分点。而银行一年的利息扣除利息税后实际只有1.8%,也就是说,一万元钱定期一年后将缩水210元,转化和规避“负利率”风险成为当务之急。因此,与投资市场紧密相连,且又有较高保证利率的万能险受到消费者欢迎就不足为奇了。

业务员说万能险

□段晓霞

保险所能解决的主要是客户的保障问题。所以,对于初次购买保险或者收入不高的家庭而言,首先要通过保险规避意外大病以及健康医疗这类风险。只有这些保障充足了才应该来考虑万能险这种带有投资性的险种。

谁更适合购买万能险

万能险属于中长期投资。虽然每家公司的万能险都有保底收益,但对于保户而言,所要付出的成本是时间,所以对于大部分保险公司的万能险,投资账户里的资金需要经过几年甚至更长的时间才能达到比较理想的收益。

万能险最适合的人群是那些保障已经比较全面,手中有部分闲散资金的人群。这部分闲散资金没有更安全或收益更好的金融投资渠道。这部分人群或是对股市基金等风险较高的投资渠道不太擅长,或是工作忙碌,很难有足够的时间天天关注股票和基

金市场的行情。

对于大多数中国家庭来说,缺少理财方面的经验、知识或技能,资金分散、形式随意,大量资金长期以现金或活期存款的形式存在,没有发挥应有的增值功能。大多数家庭也不能请理财顾问来帮助理财。而万能险由保险公司的专业理财人员帮助理财,同时不需要收取高额的咨询费用。所以对于大多数中国家庭,购买万能险不失为理财方式的一种较佳选择。

与传统寿险区别较大

首先,万能险的灵活性大为提高。传统寿险在投保时就确定了保险费的缴纳时间以及保险金额。而万能险缴费时,除基本保险费之外,可随时以趸缴额外投资保险费的形式投入其个人投资账户,而且这部分数额客户可以自行确定。

其次,万能险的基本保额也非常灵活,客户可以根据自己的不同人生阶段,不同的财务安排,自由申请调整基本保额。比如,对

于一个25岁的年轻人,在其未成家时,其保额可以选择10万元。在其成家后,家庭责任加重时,其保额可以上调到50万元甚至更高。

万能险的另一个特点是回报保底不封顶。传统保险的利率在产品设定时就确定了,而万能险产品的回报利率上不封顶,保底利率以上的回报利率直接与投资账户的经营业绩相关。

透明度高也是万能险的突出特点。传统寿险的保户不知道所支付的保费是如何分摊到各种费用中的。万能险的保户可以清楚地知道自己每年所交的保费中有多少用于购买人身保障,多少用于投资,以什么样的投资回报率在个人账户中累积等等信息。客户每年都会收到年度报告,说明保费各个项目的实际情况。

如何购买万能险

建议最好找专业合格并且从业时间较长的保险代理人来购买这类产品。原因是,首先这类代理人因从事保险工作的时间较长,相对的专业度也较高。而且各家保险公司也都要求

有一定资历的代理人才可以销售这类产品。

这类代理人的行业自律性也较强,他们在行业中已经有稳定的客户群,所以不容易产生急于签单而误导客户的情况。客户也可以直接向保险公司的客户服务中心要求其推荐一些更专业的代理人。

客户在购买时首先要有一个明确的概念,这种产品属于中长期投资,所以如果您的资金在短期内,如五年内将会动用,则不适合购买这款产品。

有一些代理人在销售时会夸大投资回报率,所以客户在阅读其制作的保险方案时,要问清楚其中投资回报率的中、低、高显示的利率是多少。在当前利率情况下,大多数保险公司的回报率在3.2%左右。

最后,选择保险公司很重要。一定要选择那些财务稳健、资金雄厚而且在投资方面经验丰富的保险公司,因为客户个人账户资金积累和这些保险公司的投资专家的理财能力是直接相关的。(作者系友邦保险公司北京分公司首批代理人、区经理)

险种概览

六款产品大扫描

安排自己的资金需求。

保底收益:年利率1.75%

退保手续:

客户可于合同有效期内向公司申请退保,公司将于核准该退保申请后给付公司核准该退保申请时的个人账户价值净值予客户,而客户无需承担任何退保费用。

全球网络:

具有美国国际支援服务,可使投保人在海外旅游或工作时享有24小时免费普通话应答的电话查询服务。

新华人寿:得意理财两全保险(万能型)

零风险,产品独立账户目前的最低保证利率为每年2.5%(该保证利率适用于合同生效后的五个连续整保单年度,满五年后保险公司可以根据实际情况重新确定保证利率)。

投保案例

头一锁锁定万能险

看到李先生对保险产生了兴趣,这位保险顾问不失时机地为他做了需求分析,以前从来没有想到过的保障问题,终于引起了李先生的重视。

保险顾问认为,李先生收入较高并且比较稳定,而且未来收入预期会有较大增长,但是,李先生工作压力较大,需要有一份保障来抵御

复利增值,每日计息,收益免税。

投资稳健,采取低风险稳健组合投资策略,账户资产主要投资于银行大额协议存款、国债、金融债券、企业债券等回报稳定的品种。少量资产投资于证券市场,以追求更高投资回报。

收益锁定,收益一旦分配,即被锁定,保单价值只涨不跌。

信息透明,每月公布一次结算利率,实时接受客户监督。

保障保障,被保险人因疾病或意外伤害导致身故,将按身故时保单价值的110%给付身故保险金。

资金灵活,可以办理保单质押贷款或申请领取部分个人账户价值以解燃眉之急。

另外,该产品的保险期间是自合同生效之日起至被保险人年满六十五周岁的生效对应日止。每份保单2000元,投保人可投保多份,保费一次交清。

2005年2月份该产品年化收益率为3.21%。

平安人寿:平安智富人生终身寿险(万能型)

太平洋保险:长发两全保险(万能型)

初始费用(管理费)收取:

合同生效两年内每季管理费用为结算日个人账户余额的0-0.6%;合同生效两年至五年内每季管理费用为结算日个人账户余额的0-0.3%;合同生效五年后每季管理费用为结算日个人账户余额的0-0.15%。

安联大众:灵活理财终身寿险,最低保障年收益率2.5%

太平洋安泰:财富人生变额终身寿险(万能型)

中央财经大学郝滇苏教授告诉记者,万能险是一种对投保人和保险行销顾问要求都很高的保险。对投保人要求高,是因为这种保险适合具有中高收入的消费者,而且,由于与其他保险相比,万能险的条款比较复杂费解。对于保险行销顾问要求高,是因为万能险是所有险种中功能最完善的保险,因此对投保人所进行的需求分析也较为复杂。

投资收益如何保障

□时光

低风险投资品为主

某外资保险公司的一位人士介绍,投保人缴纳保费后,资金进入保险公司专门的投资账户,并会有专门的投资团队对该账户负责,进行专家理财。资金的投资方向主要有三类:

大额定期协议存款 保险公司汇集投保人保费后,会将50%左右的资金存入银行。保险公司存入银行的资金数额巨大,因此可以与银行签订大额存款协定,这类存款的利率要大大高于普通个人储蓄存款利率。

一级市场申购国债 保险公司可以作为国债一级市场的承销商购买国债,具有个人散户购买国债所不能比拟的优势。

证券投资基金保险 公司是基金最重要的持有者,但是随着保险资金被允许进入股市以及可能允许保险公司自行设立基金管理公司,保险公司正在减持基金。如果保险公司设立自己的基金管理公司,与把资金用来购买基金相比,将省下大笔的基金管理费用,这无疑会带来万能险投资收益的增长。

新投资渠道:股票市场

根据《保险机构投资者股票投资管理暂行办法》,保险公司的股票投资可以采用下列方式:1.一级市场申购,包括市值配售、网上网下申购,以战略投资者身份参与配售等;2.二级市场交易。目前,已经有数家保险公司获得了直接进入股票市场的资格。保险公司的投资偏好一般都是大盘绩优股,希望通过长期持有获得稳定的收益。

针对万能险的投资,《暂行办法》规定,保险公司为万能寿险设立的投资账户,投资股票的比例不得超过80%,同时不得超过保险条款具体约定的比例。

总之,保险公司作为机构投资者,可以充分发挥规模效应,实现专家理财。当然,保险投资着眼于长期的和稳定的收益,投保人对保险公司理财的收益不可有过高的期望。

专业人士管理 信息披露及时

据了解,为保证收益分配的公平和公正,保险公司在万能寿险资金的使用上,要与其他寿险资金充分分开,并由专业人士对该项目下的资金单独进行投资运用。对应地,电脑系统要对此提供单独的“跑道”,保证该项目下资金安全、高效地划转。

另一方面,公司聘请具有丰富经验的专业人士担任公司投资理财和精算顾问,多数公司投资专业队伍中有一半以上的人员是海外归来的高级投资专业人才。

出于行业惯例,保险公司一般不会公开自己的投资渠道,但是,万能险还是提供了完善的信息披露机制,确保投保人对个人的个人账户价值以及每月的结算利率情况了如指掌。

比如,客户定期会收到保险公司发送给每位客户的“个人账户对账单”,列明客户个人账户价值以及收益情况,同时,多数保险公司还开通全国统一电话账户查询系统,客户可以随时拨打电话查询账户现状。

万能险比拼理财产品

□时光

如果对万能险有了一定的了解,你可能会认为,既然万能险具有保障与投资两种功能,那么,是否可以用一种保障加投资的组合来替代它呢?比如,购买一份纯保障的保险产品,再加一份人民币理财产品,或者刚刚推出的券商理财产品,与万能险有何区别呢?通过咨询有关专家,我们进行了以下比较。

流动性——不输活期存款

据友邦保险北京分公司的一位人士介绍,万能寿险流动性较强,客户可以向保险公司申请保单借款或领取部分个人账户价值,以解决资金周转问题或安排自己的资金需求。

据了解,太保的万能险产品在合同生效满2年后,投保人可按条款规定,从个人账户中提取部分现金,以缴费和领取双向辅助保单合理安排个人财务。

收益性——追求长期稳定

与银行存款相比,万能险不用缴纳利息税,而且,利息按月复利计算。从目前各公司公布的万能险收益率看,虽然只有3%左右,但都较为稳定。一位保险公司的理财专家对记者表示,保险公司理财注重收益率的长期稳定,因此,与其他理财产品相比,可能在短期收益率上不具有优势,但是,投保人购买保险的动机一般不是为了获取高盈利,而是维持一份稳定的预期收入。

费用——逐年递减至零

据了解,万能寿险保单相关费用一般包括:初始费用、风险保险费和保单管理费。

初始费用一般从第一年开始征收,通常逐年递减,有的保险公司从保单第六年开始就免除了该笔保费。保单管理费各保险公司大体相同,但是在费用比例上略有差异。风险保险费根据被保险人的性别、当时的年龄和风险保额以及其他承保条件计算而得。如果投保人选择了附加险,还会有附加合同保险费。由于其他理财产品不具有保障功能,也就无需缴纳风险管理费,因此,万能险的风险管理费与其他产品不具有可比性。

与其他理财产品相比,在购买保险的前几年,万能险初始费用较高,但在初始费用缴纳完毕之后,万能险将不再因投资功能向客户收取任何费用。

一张保单 享用一生

可能发生的伤病,同时,李先生工作繁忙,如果抽出宝贵时间进行投资可能会得不偿失,因此,保持财务安全并追求稳定而长期的增长是李先生首选的投资目标。

虽然已经决定购买保险,面对纷繁复杂的险种,李先生感到难以取舍,他想一劳永逸地选择一份可以涵盖所有风险,持续一生并且便于管理的保险。了解了他的需求后,行销顾问向他推荐了万能保险。

结合自己的收入情况,李先生选择了保额为50万元的万能险,并且购买了一份大病险和一份意外综合医疗险作为附加险。

李先生的投保心得

从此开始,李先生就把保险看作一种保障手段,对于万能险具有的投资功能,李先生有清醒的认识,他说:“短期看,收益应该不如股票或者基金,但是,以我目前的收入,并不需要