

“保险热”再度升温 保险理财须分清主次

申城近日掀起了一股“保险热”——从10月25日至10月31日,主题为“诚信服务,和谐发展”的保险宣传周全面展开,期间举行的第三届上海国际保险业展览会也吸引了不少投资者的目光。从11月1日开始,《上海市个人营销新型寿险产品服务承诺》实施,“无理由退保”成为最大的亮点。虽然保险进入普通百姓生活的时间已不短,但是对于不少人来说,保险理财首先要关注什么还不清楚。

保险新品夺人眼球

在此次保险业展览会上,起保100万元的“富人险”卓越人生保障计划无疑引起了人们极大的关注,这款保险保额自100万元起售,年缴费至少需要

2万元且不设最高限额。据了解,该险种目前共在上海、北京、深圳、四川、广东等五地有售,上海投保人数已近10人。“富人险”之所以引起人们如此大的关注,主要是因为其巨大的回报,缴费15年,65岁时可一次性返还300万元,保险期间最多可获得600万元的人身意外保障。这在目前同质化现象严重的保险产品市场上无疑独树一帜。

无独有偶,内地首款外汇保险也破茧而出。平安人寿“好搭档留学外汇保”产品套餐真正实现了“外币买,外币赔”,更为诱人的是,其美元资金将主要投资于美国国债,而港币资产将用于投资香港金管局发行的债券。这与那些只能投资内

地资本市场的保险产品相比,更能吸引投资者的关注。

保险产品能赚钱吗

投资保险能赚钱吗?这无疑是近年来人们对于保险理财的最大困惑。无论是银行柜台,还是在沿街的推销摊位上,对于保险收益的介绍往往超过了对于其的保障作用,这也正是目前保险纠纷不断出现的主要原因之一。由于分红类保险的实际收益大大低于预期收益,使得人们对于投资类保险备感失望。

从内地的投资类保险市场来看,经历了一个从火爆到低谷,再稳步回升的情况。早在1999年10月内地第一款投资类保险产品问世之际,出现了消费

者疯狂抢购的状况。但由于保险资金投资渠道狭窄,投资收益低下,最终导致2001年全国大范围出现退保风潮,使投资类保险陷入多年的低潮。近年来,以分红险、投资连结险为代表的投资类保险在市场上重新活跃,与此同时,监管机构对保险资金投资渠道的放宽,也使得这类保险品种的收益逐渐走高,但是有了前车之鉴后,“投资保险能赚钱吗”这个问题不应成为普通投资者所关注的首要问题,购买保险首先还是应该看重它的保障功能。

投保首先要关注什么

针对目前投资类保险市场的情况,中国人寿、太平洋人寿等24家寿险公司在上海签订

了《上海市个人营销新型寿险产品服务承诺》。值得注意的是,其中所指的“无理由退保”并不表示保户就可随时随地无条件退保,只有在一年内发现代理人没有履行《服务承诺》中的8项内容,才能要求保险公司退还其所缴的全部保费(已发生理赔的保险合同除外)。

应该说,这8项规定的实施能够大幅减少影响购买保险产品的外部影响,对于投保者来说,关注保单本身的条款更为重要,这也是购买保险时首先要关注的。购买保险本身就是在签订一份合同,投保人在签合同前一定要看清每一个条款,特别是要看清保险责任范围和免责条款,全部认可后再签合同付款。(袁非)

购买保险要牢记八大原则

如今人们已认识到保险投资的重要性,认为自己买了保险在某种意义上说也就相当于获得了未来的保障。但据调查,有很大一部分人买了保险却不能发挥应有的作用。其实买保险也有买保险的诀窍,必须牢记八大原则。

原则之一:不可草率购买保险。现在社会上一些不法人员借推销保险的名义诈骗顾客钱财的事时有发生,所以从上门推销保险的保险手里购买保险时必须识别其身份的真假。按有关规定,保险公司保险营销员必须持证上岗,且必须有《保险代理人资格证书》和保险公司颁发的工作证,所以要想验证其身份,就去看其有没有这些证件。

原则之二:必须了解保险公司。对于投保人来说,买保险是一项长期的投资,因此,在选择保险公司时,投保人必须了解公司的基本情况,如注册资金、业务开展情况、理赔情况等,做到心中有数。

原则之三:购买保险要“货比三家”。只要细细比较一下,就会发现同样的保险在不同的保险公司会在缴费、保险范围、领取保险赔偿等方面有所不同,比如同样是重大疾病医疗保险,有的保险公司能保10种大病,有的保险公司所保的只有7种大病,有的保到七十岁,有的负责终身,但所缴保费却相差无几。投保人在购买保险时一定要拿好主意,切不可盲目购买。

原则之四:购买保险要有主见。在购买保险时自己必须要有主见,切不可偏听偏信,人云亦云。毕竟每个人情况不同,所以选择保险时答案自然也就肯定会有所不同。

原则之五:必须读懂保险

条款。投保人在投保之前必须仔细阅读所投保条款中的保险责任和免责这两大部分,了解这种保险其保障责任是什么?怎么缴费?如何获益?有无特别约定等。对一些过于专业的保险条款,如果一时弄不明白,应向保险公司的有关人士进行咨询。

原则之六:购买保险要避免冲动。在购买保险以前,必须考虑自己或家人究竟需要哪些保险,该投保多长时间等,想为子女准备教育基金、婚嫁金的父母,可投保少儿保险或教育金保险等;担心自己或家人一旦患大病医疗费负担无法承受的人,就可考虑购买医疗保险……如果投保人一时冲动去投保,不考虑其实用性,往往会让自己所买的保险不能发挥作用。

原则之七:购买保险不能碍于情面。有的人认为熟人或亲友介绍的肯定不会错,不看保险条款就买下了。在这种情况下买的保险,购买者买后往往会后悔,因为其并不适合自己,不退难受,退保的话要受到很大的损失。因此,买保险一定要做到只选保障,不重人情。

原则之八:购买保险不要贪便宜。购买保险时不能光看同类的保险哪种需要花的钱最少,而要搞清楚保障的范围究竟有多大。有些人为了省下几元钱保费,在购买保险时购买最便宜的,这种貌似“精明”的选择,出险后会后悔莫及。比较便宜的保险其所保障的范围往往很窄,出险后赔付的钱也会很少。因此,投保人在购买保险时首先应考虑保险的保障作用,尔后再考虑买保险所需要花的钱。

(薄志红)

保险业展览会上显示投保重点

老百姓最关注健康和养老

□本报记者 金萃萃

随着上海国际保险业展览会暨上海国际保险论坛的召开,沪上最近又刮起了一股“保险旋风”——越来越多的个人开始注重家庭和个人的保障,表示希望购买适合自己的保险。记者在展览会现场看到,很多来参观的人对于能在自己遭遇困难时提供一定保障的保险表现出了浓厚的兴趣,但针对琳琅满目的产品,不少人犯了愁,该如何选择保险产品呢?

健康养老险最受关注

在展览会现场,记者注意到,前去各个展柜前咨询的人大部分都是冲着健康和养老保险去的。“这两天来咨询的人问得最多的还是健康和养老保险方面的问题,这主要是因为人们都希望在生病或者老了的时候能得到稳定的保障。”平安保险的一位业务经理介绍说。太平洋安泰人寿保险公司设在现场的一个调查栏也显示,“在家庭有危机时能够提供经济保障”和“为自己准备养老金”分别排在老百姓为自己购买保险目的的前两位。

随着返老还童健康险退市的日期日益临近,健康险无疑比养老保险更加引人注目。在展览会现场记者看到,不少人听到返老还童健康险即将停售的消息,都表露出购买的急切心情,希望能搭上此类兼具理财和保障功能的保险的“末班车”。据中保康联

的一位保险业务经理介绍,目前他们公司尚未推出能完全取代返老还童健康险的产品,而一款新的健康险产品已去除了此前返老还童健康险的“返还功能”,尽管保险费用比原来的产品便宜了一半,但由于该产品没有返还功能,可以提供的保障内容除了住院和手术补贴之外,其他功能也不能跟原先的返老还童健康险相比,因此这两天卖得好的还是旧的返老还童健康险。

针对这种现象,有业内人士指出,人们不应因新政的实施而盲目购买返老还童健康险。由于健康险最重要的功能是保障,险种中带有过多的理财功能与人们投保时获得保障的初衷并不契合。早在《健康保险管理办法》实施前,各家保险公司就已对单纯的健康险产品进行了研发,虽然市场上尚未出现纯保障类的新健康险产品,但不久后会有该类产品的推出,届时挑选余地应该不小,费用也会比返老还童健康险更低。此外,基于消费者对返老还童健康险这种复合型理财保险的需求仍然存在,保险公司在寿险产品中将会推出该类保险的“补充品”,如泰康人寿即将推出一款返老还童的两全寿险产品,该产品每隔三到五年按一定比例向投保人返还一次生存给付金,投保人同时还拥有保额为20万元的寿险保障。此类产品将在一定程度上满足人们对保险“一举两得”的需求。

“无理由退保”并非人人适用

在展会上,记者也发现,一些人对于可以无理由退保的产品也较关注。业内人士提醒,“无理由退保”虽然好,但不能因为该政策出台而在投保时麻痹大意,因为新政策有一定的限制条件,只有符合情况者才可以享受“无理由退保”。

首先是该政策针对的仅仅是分红险、万能险和投资连结这三类投资类保险的新产品,也就是说,只有投资类险种才存在“无理由退保”的可能。健康险、寿险以及意外险等险种并不包含在其中。此外,适用“无理由退保”的是在今年11月1日后购买保单的投保人,而且退保必须在1年内。最需要提醒的是,为了避免投保人的随意退保,保险营销员在销售时让投保人签订一份权益告知书,如果投保人签字认可,就表明营销员已经如实告知了情况,投保人也就能“无理由退保”了。

在投保时,除了要根据自身情况和保单的保障范围来选择产品之外,业内人士还特别提醒,保险公司的长期服务特别是事先防范和事后的赔付是最需要注意的。消费者在投保时,最好咨询有关公司在赔付方面的服务,选择那些有长期服务保证、能够确保服务及时兑现的公司投保。购买健康险最好选择能保证续保性的产品,这样可以规避在续保时遇到的拒保麻烦。

北京理财大讲堂开讲 股指期货成京城投资者关注话题

□本报记者 张勇军

“股指期货实战模拟到哪儿报名?”、“优质蓝筹股行情和股指期货推出有关系吗?”在本报和国都证券周六联合举办的北京理财大讲堂首次活动现场,与会投资者频频对嘉宾抛出此类疑问,对市场的最新变化和投资新品种表现出浓厚的兴趣。

上周六下午14:00-18:30四个半小时的活动时间内,来自中欧基金、国都证券研发中心、中诚期货的7位嘉宾主讲了“股指期货基础知识及投资的影响”、“股指期货对市场和投资的影响”、“股指期货交易策略”、“四季度行业投资策略”、“中国A股的投资吸引力”等,内容直指投资者近期极为关注的几个话题。

此次活动是本报股民学校在北京举办的首次投资者教育大型活动,也是本报与创新类券商——国都证券联合举办的北京理财大讲堂的首次活动。现场报告会的形式受到了北京投资者的热烈欢迎,近300位投资者中有三分之二是看到本报刊登的活动预告后慕名赶到友谊宾馆参加活动的,不少投资者还当场报名参加股指期货实盘模拟操作。

报告会结束后,不少投资者围住小张老师,希望上海证券报股民学校多在北京开展类似的活动,并打听下次活动的时间和地点。国都证券经纪业务总部总经理魏泽鸿表示,公司将充分考虑投资者的要求,继续推出北京理财大讲堂的后续活动。



图为北京理财大讲堂活动现场 国都证券提供

日元强势突破 短线仍可看高

周日的亚洲外汇市场上,美元兑日元在117.40附近交易,在上周五美元兑日元创下一个月来最大跌幅后,日元终于开始显露强势。美国第三季度GDP增长率意外下降至3年以来的最低水平,令市场预期美联储将于明年年中采取降息措施,美元人气全面受挫。日本财务省财务官渡边博史预计日元不会进一步走弱,同时有消息称

俄罗斯和瑞士央行近期正在增加日元的储备,日元一改此前数月的颓势,强势上扬。从技术上看,美元兑日元在跌破118水平的双顶形态颈线位后,技术突破基本成型。建议投资者短线仍可持有日元,只要保持在118下方,则日元短线有望冲击下一个目标位116.20,而空仓者可考虑在118附近适当买入日元。(罗济润)

金价冲上600美元 继续上扬有望

周日的亚洲黄金交易时段中,国际金价再次升越600美元大关,创10月2日以来的最高交易水平603.5美元,这是金价连续第五天上涨。美元的全面下挫为金价提供了稳健的上涨动能,油价企稳在60美元上方令市场无后顾之忧,日本期货交易商的投机追涨行为更进一步激发了金市的多头人气,观察金价的日K线图,目前正处于决定中期走势的关键时刻,600

美元至606.5美元区间是9月上旬以来国际金价上方的强大阻力,如果能借助美元的弱势升越606.5美元,金价后市出现一波中期上涨趋势将在情理之中。短线投资者可在接近605美元附近抛售黄金,但中线投资者目前可以在下方设立止损位595美元后继续持有黄金。从市场整体状况判断,金价继续上扬的可能性非常大。(罗济润)

理财型保险退保新规出台 投保前应准确理解

从明天(11月1日)起,上海地区销售的分红险、万能险和投连险如果在销售中有误导行为可全额退保,这是上海20多家寿险公司共同作出的服务承诺。早在今年年初,上海就传出寿险要实行无理由退保的消息,现在变成了保险公司自律的形式,强制性大打折扣,而且限制条件颇多。但不管怎么说,保险消费者权益还是获得了一定的保障。

八种情况可全额退保

根据承诺,凡是在保险销售过程中违反下列规定就可以全额退保:一是不故意阻碍投保人履行如实告知义务;二是不代替投保人或被保险人签署投保单及保单回执;三是不隐瞒投保风险和万能险费用扣除及投资风险;四是不隐瞒责任免除、犹豫期及退保损失;五是不使用未经公司统一印制的宣传资料;六是不承诺超出保险合同保证的任何利益;七是不利用职务之便强制投保人购买保险;八是不适用使投保人终止

保险合同改买新单。上述这些规定本是保险销售过程中应该遵循的基本原则,但在实际操作中,不少营销员为了卖出保单,经常会夸大收益率、保障范围,隐瞒万能险和投连险的初始费用,产生了很多纠纷,但因这些违规行为通常口说无凭,消费者要求退保时拿不出有力的证据,只能按正常程序退保,可能会损失不少费用。这给保险业的形象造成一定的损害。

这次服务承诺的出台为退保提供了依据,如果有违反服务承诺的情况出现,投保人可自收到保单之日起,一年之内要求退还其所缴纳的全部保费,已发生理赔的保单除外。

认真签订“服务确认表”

据悉,为确保服务承诺的顺利实施,保险同业公会制定了与之配套的“上海市个人营销寿险新型产品服务确认表”,用以监督保险业务员的销售行为。“服务确认表”列举了保险营销员在销售个

人分红、万能、投资连接等新型寿险产品应当做到的各项销售行为,营销人员应让投保人认真阅读“服务确认表”并目视投保人在“服务确认表”上亲笔签字。保险公司在收取投保单时应将“服务确认表”一并收回,并与投保单一起妥善保管。这也是营销员为了将来举证方便而采取的“保护”措施。

“服务确认表”是监督保险营销员销售行为、提醒并督促其认真履行服务承诺的重要措施,主要包含10个方面的内容,如:营销员主动出示展业证书和执业证书、主动提醒投保人亲自签署投保单及保单回执、主动告知所售产品的退保损失情况等。在销售过程中,营销员会提请每位投保人准确理解“服务确认表”的各项内容并亲自签名,各保险公司将把“服务确认表”作为与投保单同等重要的凭证予以收回,与投保单一起妥善保管。

在此需要提醒消费者的是,必须认真签订确认表,一

旦签订了确认表,就表示认定销售过程中没有上述违规行为,如果将来发现保险销售过程中有误导、夸大等违规行为到保险公司退保,保险公司会以确认表签订为由拒绝全额退保。因此,消费者买保险时要逐项对照,然后再签字认可。

据悉,对于那些严重违法服务承诺的保险营销员,如伪造或替代客户填写“服务确认表”或与客户串谋要求全额退保等,各保险公司将予以严肃处理。对于因违背服务承诺而被保险公司解约的保险营销员,其他保险公司将遵照行业自律的要求,一定期限内不得与其签订销售代理合同,同时将有相关信息记入该营销员个人征信档案。

退保承诺的局限

此次保险公司作出的全额退保承诺,并不是通常所理解的只要不满意就可以退保,有不少限定条件,消费者应该对此了解清楚,便于自己维权。

首先,承诺仅适用于营销

员(含中介机构营销员)销售的一年期以上(不含一年期)的分红、万能和投连险产品,银行和邮政销售的不在其列。如瑞泰等公司虽然销售投连险,但因不通过营销员的渠道,并没有参与服务承诺。实际上,上述三类理财型保险主要通过银行的保险渠道销售,银保保费收入一度占到保险总收入的40%以上。但上海同业公会有关人士表示,今后将会把全额退保的承诺延伸到银保产品。

其次,承诺自11月1日起开始实施,不具有追溯作用,在此之前售出的保单不适用服务承诺。尽管已经有一大批理财型保险销售了出去,并且发现了误导等问题,但因时间上的限制,只能按照旧规定退保或者继续持有。

这样看来,真正能称得上无理由退保的还是10天的犹豫期,在保险合同签订以后,只要觉得对保险不满意,10天内可以要求全额退还保费。(江远清)

上周邮币市场活跃品种行情与点评

上涨品种

品种	上周初价	上周最高价	上周最低价	最新价	涨幅	点评
《早期领导人(2)》邮票	8.5元	9元	8.5元	9元	5.88%	市场货源稀缺,价格上涨,已处于发行以来最高位,关注。
《篆书》小版张	40.5元	42元	40元	41.5元	2.47%	回调幅度较小,抗跌性好,上周末重新回升,密切留意。
《网师园》小版张	46元	48元	45.5元	47.5元	3.26%	不跌反涨,表现强势,后市高度关注。
《长征胜利》金银套币	4150元	4280元	4150元	4250元	2.41%	箱体整理,关注题材效应,适当留意。
《兔年》彩银币	420元	450元	420元	440元	4.76%	价格小幅上扬,有补涨要求,继续关注。
三版币2分面值(无编号)	0.08元	0.1元	0.08元	0.09元	12.5%	成交活跃,价格不断攀升,后市需重视。

下跌品种

品种	上周初价	上周最高价	上周最低价	最新价	跌幅	点评
《丙戌狗》全张票	29.5元	29.8元	23元	24元	18.64%	价格快速下滑,出现破位下跌走势,规避。
《长征胜利》小型张	10.5元	11元	8.4元	8.5元	19.05%	高开低走,短线探底消化,后市继续留意。
《航天50周年》小版票	37.5元	37.5元	34.5元	35元	6.67%	短期受到新邮利空影响,已创出发行以来新低,观望。
《民间灯彩》小版张	17.5元	17.5元	16.6元	16.9元	3.43%	受新邮走弱影响下调,短线可关注其抗跌性。
《余徽和吉祥物》不干胶小版张	75.5元	76元	70元	71.5元	5.29%	反弹乏力,再次向下回落,后市应谨慎。
《北京奥运》纪念流通币	30元	30.5元	26.8元	27.2元	9.33%	反弹结束,重新探底,后市将创新低,观望。(宝木)