

半月跌去1000点,投资者心脏受考验

股市阴晴不定 买点理财压惊

有人说,现在的股市既不是牛市也不是熊市,而是猴市。股市从近5000点一路跌破3800点,仅用了半个月时间。有股民调侃,手里不抱着几个跌停板都不好意思说自己在炒股,最近的股市也着实给投资者好好上了一节投资风险课。那些心脏不太好的,还是关注一下稳妥的投资方式吧。

一周赔掉8部iphone,刘先生现在对股市充满了绝望。“4800点进去的,现在跌了1000点,要是能涨回去,就再也不碰这个了。”说起现在的行情,刘先生也是很无语。白领小张五月份看股市很火,就拿出一半的积蓄买了军工题材的股票型基金,可买入没多久,股市开始大跌,眼看赚的钱又都快要赔进去了,小张一狠心卖掉了基金,“一看势头不对,我就赶紧出来了,还好

没有亏很多,我的同事在高点进的都赔了20%-30%,我总算跑得及时。我觉得还是找点保守点的投资吧,心脏有些受不了。”

上月月底,央行再次降息,存款利息收益也再次缩水,单从银行存款追求收益变得非常不现实,余额宝等货币基金类互联网产品收益也节节下滑,收益跌破3.5%。银行保本理财产品的收益大都在4%左右,而非保本产品收益多在5.5%-6%左右,对于稳健型投资者来说,根据自身情况买点理财产品更省心。有分析人员称,上半年央行多次降准及降息,再加上存贷比的取消,长期来看,银行理财产品收益率会持续走低,所以投资者可选择中长期理财来提前锁定收益。

(本报记者 李婷婷)



滨城联社:

合规测试及格率100%

近日,滨城联社利用下班时间,在滨城区第六小学电教室对所有在岗的员工进行合规测试,本次测试形式为闭卷考试,采取无纸化微机考试,本次考试及格率达到100%,成绩人均93.8分。

本合规考试采取题库随机抽取方式考试,题库容量大,题库有2万余条考题,考试内容涵盖财务、信贷、审计、监保、科技和风险等各条线,题目类型为单选题、多选题,判断是非题等三种类型,测试人员按照从

事的业务条线选取考试,试卷根据选取的业务条线微机随机生成,当场交卷,微机评分,当场出分数,确保了公平、公开、公正,测试成绩张榜公布,并交人力资源部备案归档。

本次测试考试总分为100分,及格成绩为80分。通过合规知识测试,进一步掀起了学习的热潮,遵章守纪、合规操作的自觉性进一步提高,合规理念逐步深入人心,进一步营造了合规文化的浓厚氛围。

(黎汝冰 毛秀君)

滨城联社:

走访老党员送关怀

在中国共产党建党94周年到来之际,滨城联社走访慰问了5名滨城区农村信用社老党员和生活困难党员,为他们送去了党组织的关怀、节日祝福和慰问金及慰问品10000余元。

滨城联社党委副书记、工会主席马洪玉同志分别来到老党员和生活困难党员家中。在老党员家中,马洪玉都和老党员们促膝谈心,亲切交流,倾听老党员的革命事迹,详细了解老人的身体生活状况等,叮嘱老党员有什么困难、要求要及时向党组织反映,同时感谢他们

为党的和信合事业所作出的贡献。在生活困难老党员家中,马洪玉认真了解他们的日常生活、身体健康等状况,鼓励他们树立坚强信心,保持党员本色,度过生活难关,联社会尽最大努力帮助解决家庭的后顾之忧。

滨城联社始终关心、关爱老党员和困难党员,帮助他们切实解决生产、生活中遇到的困难,让老党员们切实感受到了组织的关心,让他们老有所养、老有所为、老有所乐,幸福安度晚年。

(黎汝冰 任东晓)

2015年全国保险公众宣传日

消费型保险不等于浪费 投保还需量体裁衣

现在购买保险已成为多数人抵御风险的重要选择,但很多时候,购买了保险没有出险也让投保人有一种“白花了钱”的心理,而这种“不情愿”的声音总是围绕在消费型保险产品身边。

◆“消费”不等于“浪费”

“我买了消费型健康险,从不大病,每年还要交保费,貌似不划算,不如把钱存着,纠结明年要不要续保。”

“几年前经朋友推荐,我买了一份消费型健康险,有住院及手术补贴。但这些年,我没生过病住过院,保费都白交了,这和攒着钱等有需要时用,好像没多大区别。”……

显然,从网友对于消费型健康险的“印象”来看,购买这类一年一续保的险种,只要当年派不上用场,就等于把钱扔在水里,还不如存到银行赚点利息。

所谓消费型保险,是指客户跟保险公司签定合同,在约定时间内如发生合同约定的保险事故,保险公司按原先约定的额度进行补偿或给付;如果在约定时间内未发生保险事故,则保险公司不返还所交保费。相比储蓄型、分红型、投资连结型等“返还型”保险,消费型保险不具有保本储蓄功能,也不能在提供保障的同时兼具收益,因此在一些投保人眼中,购买该险种有浪费之“嫌”。

滨州市保险行业协会提醒大家:这样的认知并不准确,虽然返还型健康险有“有病理赔、无病返本”的亮点,但对于特定的群体来说,消费型健康险每年交纳几百元保费即可提供高额疾病保障,性价比并不低。购买消费型健康险和存钱看病有很大不同。存钱是解决目前的问题,且前提是有健康的身体,万一遇到意外或身患重病,收入中断,只能用攒下的钱去看病,却无力继续存钱。而消费型健康险是解决未来的问题,每年交纳一定的保费,遇到大病等情况,可随时提供远高于保费的急用资金,以最少的投入获得较大的保障。

保险专家提醒大家,保险保

的就是“万一”,没有发生意外就是最大的收益。“好多购买者并不十分清楚自己的目的,甚至有时候会把买保险当成投资,而不是出于“风险转嫁”的动机。”

实际上,也正是由于“没有出险就不返还本金”的特点,消费型保险才具有保费低并且保障高的优势。所以,消费型保险不等于“浪费型保险”,只要投保人在投保时结合自身实际,购买时有所侧重,这种没有返还性质的消费型保险产品也能提供实实在在的保障。

◆量体裁衣选产品

徘徊在各类产品之间,有人认为是“储蓄型保险好,因为它既有保障功能又有投资功能,缴纳一定期限的利息是按复利计算”;也有人认为“消费型保险好,因为它便宜,而且一旦发生大额、不确定的风险损失,赔付高也更划算”。

实际上,合适的才是最好的。以消费型寿险为例,一般保障期是一年,保费低但保障高,适合经济收入不高的人群和参加工作时间不长、收入不稳定的年轻人;而储蓄型寿险,则属于定期、保费较高的类型,适合经济收入高且稳定的人群,在理财的同时,也获得风险保障。

再以重疾险为例,对20至30岁之间的投保人而言,如果不幸患重疾的话,家庭承受的医疗费用会更高,因此可以选择“储蓄型+消费型”的组合重疾保障。特别是对于年纪尚轻、事业处于成长期、消费开支较大的人群,可适当加大消费型重疾的比例,某些阶段可控制在60%甚至80%。过了40岁以后,身体素质下降,消费型重疾保费开始大幅提升,而储蓄型重疾的保费提高比例却相对不高,因此在35至40岁阶段,可以降低定期消费型重疾的比例,同时增加在储蓄型重疾上面的投入。过了45



岁之后,储蓄型重疾的比例需要逐步提高到95%甚至是100%,当然一些特殊情况除外,比如强体力工作低收入者,危险环境工作低收入者等。

消费型健康险更适合收入水平较低,希望以最低保费获得较高保障的消费者,这类群体尤以刚参加工作的单身人士居多,他们收入不高,需要积累资金为成家立业做准备,因此没有多余资金支付较高的保费,但可以通过投保年交保费较低、保险期短,利于灵活调整的消费型健康险来实现未雨绸缪。因此在挑选产品时,消费者要结合自身实际有所侧重。比如,对男性消费者来说,购买此类保险应格外关注重疾方面,而且,基于目前重大疾病的治疗费用平均在10万元左右,因此男性投保消费型重疾,保额在10万元至20万元较为合适;女性消费者因体质较为特殊,易遭受乳腺癌、宫颈癌、卵巢癌、女性原位癌等疾病困扰,挑选消费型健康险时,要格外关注所购产品是否承保这些特殊疾病。

(滨州市保险行业协会)

安华保险滨州中心支公司

生猪价格指数保险 顺利理赔近150万元

6月5日,安华农业保险滨州中心支公司在惠民、邹平开展的生猪价格指数保险期限全部结束,经理算,本期投保的1.63万头生猪全部达到赔付标准,现已赔付完毕,共计支付赔款147.8万元,目前,投保的养殖户已收到赔款,这一巨额赔款极大的补偿了因生猪价格下跌为养殖户带来的养殖成本损失。

生猪价格指数保险是近年来新兴的保险产品,它是以前全国生猪价格猪粮比值为赔付标准,对低于6:1的猪粮比差值给予赔付的一种保险产品。近年来,我国生猪市场价格一直呈现非正常波动状况,严重影响了我国生猪养殖的持续、健康、稳定发展,剧烈的市场价格波动使广大养殖户苦不堪言。安华农业保险公司开发的生猪价格指数保险就是依托发改委每周发布的猪粮比作为标准的创新保险产品。这款产品的保险金额是1200元,保险期限1年,保险费是12元。以政府网(www.gov.cn)公布的猪粮比作为计算赔付标准的依据,保险期限内年平均猪粮比值低于6:1时视为保险事故发生,每下降一个百分点赔付金额为2元,比如:平均猪粮比5:1时,就下降了100个百分点,赔付金额为200元,生猪养殖户都可以投保。

去年4月24日,在当地畜牧部门的支持配合下,生猪价格指数保险在惠民县正式出单,当地养殖户自主投保,个人购买了生猪风险保障,共为3800头生猪投保。5月22日,邹

平县畜牧兽医局依托生猪调出大县奖励资金项目为全县50户生猪养殖大户的1.25万头生猪购买生猪价格指数保险,这也是全国首次由政府为养殖户全额买单的生猪价格指数保险业务,实现了首次由财政为养殖户购买生猪价格指数保险的创新。

农业作为基础产业,由于自身生产过程的特殊性,是一个典型的风险产业,而农业保险是专为农业生产者在从事种植业、林业、畜牧业和渔业生产过程中,对遭受自然灾害、意外事故疫病、疾病等保险事故所造成的经济损失提供保障的一种保险。经过近几年的探索,我国的农业保险已有了很大的发展,特别是一些政策性农业保险的试行,极大的推动了农业保险的发展。生猪价格指数保险就是安华农业保险公司在2014年推出的涉农保险产品,通过政府引导的示范效应,会让更多的生猪养殖户认识到保险好处,使更多的养殖户纳入到保险保障之内。

此次保险理赔,安华农险滨州中支公司保费收入仅19.56万元,而赔款却达到了近150万元,为解决“猪贱伤农”作了有益的尝试,为养殖户规避市场价格风险及养殖风险提供了有效的避险工具。公司今后将进一步加大生猪价格指数保险的推广、推进力度,把好的事情做好,替政府分忧,让老百姓满意,为养殖户带去更多的保障保障。

(张凡俊 王前进)