

互联网保险高收益背后藏缺陷

经过统计,在互联网理财型保险中,7%收益凤毛麟角且总规模非常有限,对投资者能赚取的收益意义并不大。其它同类型产品,年化收益率多在4.6%-5.5%之间。不仅如此,除在保障功能、门槛低等方面略有优势外,与银行理财产品相比,保险产品在产品期限、额度、手续费、信息披露等方面全面落败。

年化收益率7%、低门槛、“饥饿营销”策略助推,新款余额宝的两款理财型保险产品,在情人节、元宵节里赚足眼球。

高收益难敌四缺陷

投资者若选择余额宝汇赢1号产品,其实相当于购买珠江人寿的终身寿险(万能型)产品。这款产品包括保障功能、投资理财功能,在购买该产品后,首先会得到一份身故保险,金额为当时合同账户价值的105%。

实际上,理财险的缺点更突出,且不符合投资者切身利益。

第一,产品期限单调,难以满足需要灵活使用资金的投资者需求。上述两款产品的期限都长达1年,银行理财产品线目前已经覆盖1个月以下、1-12个月不同的期限。另外,统计的10款理财险产品中,1年期的就有7款,其余分别是1个月、3个月。

第二,额度极其有限,难以摆

脱“噱头”嫌疑。上述两款产品总共5.8亿规模,甚至低于城商行单款理财产品的规模。且在短短五六分钟被抢购一空,能成功认购参与的投资者其实并不多。抢购完后,天安安心盈B款(万能险)临时追加3亿元的额度,但仍杯水车薪。

第三,产品宣称的保底年化收益其实只是2.5%并非7%,收益率超出2.5%的部分是不确定的。不仅如此,如民生保险推出的金元宝3号万能保险产品,期限1年,预期年化收益率为5.5%,但每人仅限购1万元。金元宝1号万能保险产品,预期收益率为5.0%,但每人购买上限仅有20万元。

第四,由于期限过长,如果投资者在产品存续期急需资金,需要退保或提前领取部分资金,将会被要求交纳提取金额的3%作为手续费费用。如果购买的时间过短,



提前领取甚至会损失本金。

记者以投资金额10万元,年化收益率7%为例计算,如果持有的时间仅为90天,在扣除手续费后,投资者仅能拿回9.867万元。在持有180天后赎回,才能保证本金安全,并且略有盈余。

高收益来自何方

记者研究还发现,与银行理财、货币基金等固定收益类产品相比,理财型保险的缺点还包括在资金投向的信息披露方面透明度极差。

比如汇赢1号产品,只是简单

披露投资方向,并没有各个品种的比例限制。天安人寿更是没有将投资的具体领域告知投资者。在记者统计的10多款产品中,多数产品都是如此。

仅有国华人寿的产品披露称,固定收益类资产配置比例不低于20%,权益类比例不高于80%。其中固定收益类品种以央票、政策性金融债为主,适当配置企业债、公司债,基础设施债权投资计划和协议存款等。

记者发现,珠江人寿的汇赢1号终身寿险(万能型)产品过往年化结算利率最高为4.8%,那么7%的高收益从何而来?珠江人寿内

部人士曾向媒体表示,是因为锁定一些投资收益较高的项目包括基建项目,才能在新发产品中实现7%的高收益。

汇赢1号的投资范围包括银行存款、债券等;基础设施投资计划和不动产投资计划等;理财产品、信贷资产支持证券、集合信托、专项资管计划和项目资产支持计划等。上海一位财富管理业人士表示,高风险高收益的基础资产将会是其配置的重点。

记者获得一份某保险公司保险产品配置各类基础资产的收益率统计显示,债权投资计划,不动产投资计划的预计年化收益率在5.5%-7.5%;集合信托则是7.5%-8.5%;银行存款、债券等为3%-5%;债券型基金、货币基金、银行理财、回购都在3%-5%。

事实上,如果不重点配置高风险资产,收益率也下降不少。国华人寿产品在固定收益类方面就以央票、政策性金融债为主,它的1个月期限产品为4%、3个月为6%。

其他保险公司发行的3个月产品中,年化收益率在4.6%-5%,1年期产品则在5.2%-5.5%之间,都全面低于1月份银行理财5.67%、5.84%的平均收益水平。

(刘振盛)

“三高”产品集中上市 险企博取开门红

开门红,全年红,为了赢在起跑线,振奋军心士气,寿险业马年的开门红格外热闹。除了沿袭以往的高激励措施,保险公司推出的产品线也更加丰富,高现金价值产品成绩“亮眼”。

综合大公司产品组合来看,相比较去年,今年的开门红主要是高返还额度、高现金价值和高贷款比例(简称“三高”)产品集中上市,分红险搭配万能成为主要产品形态,,产品缴费期3~5年为主。

据记者观察,为了体现保险保障和收益双得益的优势,今年的险企开门红产品大部分是分红险嫁接万能险,分红和养老金进入万能险账户,而目前收益高的万能险账户已经超过5%。

尽管产品改进很多,但也是几家欢喜几家忧。前有余额宝等各种“宝产品”的冲击,后有银行理财产品挡道,如果手中客户源不多,保险想冲刺开门红规模并不容易。“今年我们整个赛

季要做到80万保费才能奖励法国游,还差很远。”某险企业务员告诉记者,他所在的区域今年整体业绩大不如前,主要因为中小企业主面临资金压力,购买保险远不如以前出手大方。

虽然情况各异,但是在行业分析师看来,由于早在去年底,险企就加大了对开门红新产品的宣传力度以及对渠道的销售技能培训,保险公司的2014年市场略好于去年,代理人信心和

底气略有提升,今年的开门红业绩有望超预期。

中信证券分析师邵子钦认为,经过2~3年调整周期,寿险刚性需求阶段性释放。社会平均工资持续以10%以上增速增长,客户购买力较三年前显著提升。而经济下行压力仍在,房地产、信托产品和银行理财风险,媒体关注度持续提升,刚性的保险购买需求经过一段时间的调整局部有所释放。

(张云)

财金播报

大公司领衔加仓

基金仓位升至历史高位

根据基金仓位监测模型测算,截至2月14日,基金整体持股仓位86.5%,与2月7日测算结果相比加仓1.4个百分点,主动加仓1.1个百分点。

基金持股仓位测算的样本是全部已披露2013年四季季报的开放式主动型股票基金和混合基金,采用截至2月14日的数据,基金整体持股仓位86.5%,与上一期测算结果相比加仓1.4个百分点,剔除各类资产市值波动对基金仓位的影响,主动加仓1.1个百分点。其中,股票型基金整体仓位90.4%,上升1.2个百分点,主动加仓1.1个百分点,混合型基金整体仓位80.9%,上升1.5个百分点,主动加仓1.2个百分点。

从基金公司来看,70家基金公司中有43家主动加仓,27家主动减仓,主动减仓的公司家数增加9家。管理规模前十名的公司,整体仓位由85.3%增加到87.1%,主动加仓1.6个百分点,主动加仓幅度高于同业平均水平。

(赵超起)

济南市青岛商会成立

2月17日,由青岛籍在济企业发起,济南市民政局批准的济南市青岛商会正式成立,济南泰青商务咨询有限公司、山东旺达实业有限公司、青岛啤酒(济南)有限公司、博远物流集团有限公司等160多家公司成为济南市青岛商会首批会员单位。

济南、青岛两市的经济文化交流和人文交往由来已久,改革开放以来,青岛地区的企业和个人到济南投资兴业和经商的越来越多。据不完全统计,目前青岛籍的企业和个人在济南投资兴办的企业已达500家以上。众多在济青岛籍企业分布于机械、电子、化工、家电、服装、食品、金融、物流、旅游、餐饮等诸多行业。济南市青岛商会会长于永旭告诉记者,商会将组织在济青岛籍企业进行广泛的业务联系和交流,满足其不同行业方面的相互需求。对会员中规模小、生产经营常遇到困难的企业,商会可以组织他们互助,并帮助他们寻求政府和其他组织的支持和帮助。济南市青岛商会通过组织两地企业加强信息交流、业务合作和相互投资,将为济青两地的经济文化交往和互补发挥作用。

(财金记者 王小平)

用卡攻略

元宵节刚刚过完,不少人都收到了春节期间的信用卡账单。怎么样还款最方便,最快捷?记者在这里给你说几个信用卡还款的小常识。

方式一“发卡行内还款”。该还款方式主要包括:发卡行柜台、ATM、网上银行、自动转账、电话银行还款等方式。还款后,信用卡额度即时恢复,款项一般在当天系统处理后,即可入账。

方式二“跨行转账/汇款还款”。主要分为同城跨行、异地跨行等两种方式。无论是何种方式进行转账或者汇款,汇出行将收取一定的费用,同时款项在到账

假期之后 五妙招教你巧还信用卡

的时间和还款便捷程度上都不如同行内还款,网络还款、便利店还款等方式。

方式三“柜面通还款”。“柜面通”指各联网金融机构发行的银行卡,通过在银联交换中心主机系统注册的他行银行网点柜面,进行人民币活期存取款交易。

方式四“网络还款”。目前,国内比较常见的网络还款方式有:银联在线、快钱、支付宝等。选择不同的平台和银行,收费标准和款项具体到账时间均有所不同。

方式五“便利店还款”。便利店还款,主要是通过安装在便利店中的智能支付终端完成还款。

一般到账时间需2至3个工作日,同时利用这种方式还款免收手续费。

不过,还款的方式虽然多样,但在还款时,还有哪些细节需要留意呢?

首先,弄清楚还款时间。持卡人可在刷卡后马上致电信用卡中心问清楚,避免错过时间给还款带来压力。

其次,购汇还款需按照还款顺序。由于大部分持卡人在使用美元账户的同时,也会用人民币账户进行消费,因此在还款时,就必须特别留意还款顺序的问题。

最后,警惕延时到账。据了

解,拉卡拉、支付宝等支付方式在不同的地区和银行都有不同的到账时间,甚至同城的ATM机存款,也未必能实时到账。因此,在通过这类平台还款时,最好提前几天还款,既错过了还款高峰,还赶上了最后还款日。

此外,要高度重视信用卡安全,可以根据需要开通短信提醒功能,或定时查询账户动态,及时检测账户变动情况。而对临时提高的额度,则需一次还清,避免产生滞纳金和利息。同时,由于信用卡内的存款不计利息,所以持卡人不要提前在信用卡内存放大量现金。

(财金记者 程立龙)

贵金属投资成热点

光大银行“乐积金”业务表现突出

在全球经济不景气,国内经济面临通胀压力,且产业结构面临转型的大环境下,如何找到一个稳妥的投资渠道?是每一个投资者关注的问题。

越来越多的投资者已将贵金属产品作为资产配置中的重要部分,多家银行力推的黄金积存类产品更是受到了众多投资者的青睐。其中,光大银行的乐积金业务最受拥趸。

据业内人士介绍,该产品是国内唯一有返利的贵金属投资产品,投资者不仅能够享有金价上涨的收益,还可获得额外1%的份额奖励。而其他贵金属投资产品在客户持有期间大部分则要收取例如管理费、保管费、递延费、隔日利息等费用。因此,光大银行的乐积金自上线以来受到了长期投资者的热烈追捧,交易量及客户群节节攀高。

记者了解到,该产品交易手段丰富,客户可以与该行签订定期投资协议,每日自动投资,平抑成本,分散风险;也可以根据实时价格进行主动投

资、赎回或者兑换实物贵金属产品。

除此之外,与同类类似产品相比,该产品还有着多方面的优势。首先,该产品报价紧跟国内外黄金现货价格,且没有买卖价差,令价格更加公允,保护了投资者利益;其次,最低购买金额只需200元,按目前金价折黄金不足1克,门槛较低;另外,乐积金可兑换该行销售的实物贵金属,并且不收取兑换手续费,也给予投资者更多的选择机会;最重要的是,该产品提供的1%奖励返还也是业

内唯一,进一步提高了黄金投资者的收益。

对于个人客户来说,贵金属市场的蓬勃发展带来了一轮新的投资机会。如何在自己的资产配置中增加黄金产品的比例,选择什么产品进行黄金投资是客户需要面对的问题。光大银行的乐积金产品以其显著的特点和优惠的价格为个人客户提供了理想的解决方案。



关注方法:打开微信,点击“魔法棒”,选择“扫一扫”,点击关注,即可添加。