

保监会发布险资投资新规

进一步扩大保险公司操作空间

中国保监会22日发布金融产品投资、基础设施投资、境外投资、衍生工具和保险资产管理等一系列保险资金投资新规,积极推进险资运用改革,进一步扩大保险公司操作空间,促进保险行业平稳增长。

保监会主席项俊波表示,此次发布的一系列新规旨在促进保险市场健康运行,进一步改善保险公司资产结构,完善保险资金投资政策体系。

在境外投资方面,新发布的《保险资金境外投资管理暂行办法实施细则》规定,保险机构境外投资余额不超过上年末总资产的15%,投资新兴市场余额不超过上年末总资产的10%。新规指出,保险资金境外投资不得投资实物商品、贵金属或者代表贵金属的凭证和商品类衍生工具;不得利用证券经营机构融资,购买证券及参与未持有基础资产的卖空交易;除为交易清算目的拆入资金外,不得以其他任何形式借入资金。

在金融产品投资方面,保监会通过《关于保险资金投资有关金融产品的通知》指出,保险公司投资金融产品,应当符合上季度末偿付能力充足率不低于120%、信用风险管理能力达到规定标准、最近三年未发现重大违法违规行为等多项限制。

在原有规定基础上,保监会



发布了《基础设施债权投资计划管理暂行规定》。规定指出,债权投资计划的资金,应当投资于一个或者同类型的一组基础设施项目,项目方资本金不低于项目总预算的30%或者符合国家有关资本金比例的规定,而在建项目自筹资金不低于项目总预算的60%。

此外,保监会还发布了《关于保险资产管理公司有关事项的通知》,拓宽了保险资产管理公司受托管理的资金来源,除保险资金外,保险资产管理公司还可受托

管理养老金、企业年金、住房公积金等机构的资金和能够识别并承担相应风险的合格投资者的资金。

专家认为,新的险资投资和风险管理政策,有利于扩大保险公司操作空间,优化资产配置,提高投资收益促进保险行业平稳增长;与此同时,此举有利于推进保险资金运用体制机制改革,加强保险机构和各类金融机构的合作,推进金融市场发展创新。

(新华)

重保障轻投资

老人购买保险应注意几个方面

老人购买保险不仅难,还可能出现保费与保额“倒挂”现象。特别是在投保险种选择上,要重保障轻投资,多购买保费低而保额高的消费型保险,少购买保费高而保额低的投资型保险。

一、尽早规划老人保险

无论是中青年人或者是老人,都要树立提前安排、尽早规划的保险理财观念,尽可能早地准备自己年老时的保险。因为越早买保险,保费越低,而保额相对越高。同时,保险都有投保期限限制,达到一定年龄后,许多险种都不能再购买,如相当一部分老年保险都将投保年龄最高限定在65岁,养老保险、重大疾病险则将年龄限制在55-60岁左右,部分保险虽有所延长,但一般都附有较为严格的投保条件,如有的老年保险对超出一定年龄的被保险人所购买的保单份数有限制。所以,尽早规划自己的老年险,不仅不会因为年龄问题而被保险公司拒之门,而且能够节省保费。

二、选择最合适的保险

由于老年保险的赔付率比较高,而老人收入又相对偏低,多年来专门针对老人的险种比较欠缺,近年来,随着老龄化的加快,社会对老年险种的需求不断高涨,一些保险公司逐步拓展老年保险业务,但专门针对老人的保险还是相对较少,可选择的余地较小,已有的老年保险在投保年龄、保费、保额、等待期等方面都不尽相同,且投保条件比较严格。如有的保险公司推出的老年险只保意外,而有的保险公司却以“终身医疗险”为突破口,使老年险具有了住院医疗等全面的保

障。因此,老人在购买保险时,最好多看几家公司的情况,认真比较分析,选择最适合自己的保险。

三、要重保障轻投资

绝大部分老人的经济收入偏低,而保险需求又相对较高,因此,在保险方面要将有限的资金用在刀刃上,用有限的资金选择保障范围尽可能多的产品。特别是在投保险种选择上,要重保障轻投资,多购买保费低而保额高的消费型保险,少购买保费高而保额低的投资型保险。如果在消费型产品不足的情况下,购买了过多的投资型保险,一旦发生意外或者生病,这些投资型保险将难以发挥有效的作用。但由于老人的特点,尽量避免购买万能险、投连险等保险种类,保证资金的安全性,因为这些产品的风险较高,都存在亏损的可能,投资这些产品将使自己的资产面临非常大的风险,一旦资本市场发生较大调整,就会面临亏损的境地。

四、相关条款要看好

在挑选老年保险过程中,要认真查看保险条款,特别是一些重要的条款,比如,一份保单是否有保证续保条款很重要,因为如果保险产品不能续保,假若投保人在保险期限内发生保险责任事故,保险公司赔付之后就可以拒绝为投保人继续承保。而随着年龄的增长,投保人一旦患病,即使治愈了,重新患病的可能性也很大。显然,如果有保证续保条款,投保人的风险就可以得到有效化解。另外,保险责任和除外责任条款也很重要。

(综合)

前三季度房地产贷款增长加快

9月末同比增12.2%

10月22日,央行发布《2012年三季度金融机构贷款投向统计报告》显示,前三季度房地产贷款增长加快,主要是个人购房贷款,房地产开发贷款增速回升。

报告显示,9月末,主要金融机构及主要农村金融机构,城市信用社、外资银行人民币房地产贷款余额11.74万亿元,同比增长12.2%,比上季度末高1.9个百分点;前三季度增加9821亿元,同比少增102亿元,前

三季度增量占同期各项贷款增量的15.4%,比1-8月占比高1.3个百分点。

9月末,地产开发贷款余额8461亿元,同比增长7.3%,增速比上季度末高6.5个百分点。房产开发贷款余额2.96万亿元,同比增长12.1%,增速比上季度末高0.8个百分点。个人购房贷款余额7.8万亿元,同比增长12.6%,增速比上季度末高1.6个百分点;前三季度增加6728亿元,同比少增850亿元。

9月末,保障性住房开发贷款余额5215亿元,同比增长61.7%,增速比上季度末低1个百分点。前三季度增加1300亿元,占同期房产开发贷款增量的60.2%,比1-8月占比低0.7个百分点。

人民银行统计显示,2012年9月末全部金融机构人民币各项贷款余额61.51万亿元,同比增长16.3%,前三季度增加6.72万亿元,同比多增1.04万亿元。

(综合)

齐鲁证券保证金理财产品出笼

券商保证金现金管理业务的推广范围正在迅速扩大。记者获悉,继信达证券、国泰君安、华泰证券、银河证券等六家券商正式进军现金管理市场打响了头炮后,齐鲁证券资管旗下保证金理财产品——齐鲁锦泉汇金集合资产管理计划日前已率先获得证监会批准,将于10月22日正式推出。

齐鲁锦泉汇金集合资产管理计划是齐鲁资管为营业部经纪业务客户量身打造的一款现金管理产品,旨在盘活证券账户中的闲置资金,为客户闲置资金提供增值服务。在不影响客户正常证券交易的前提下,将客户资金账户中的闲置资金

全部投资高安全性的固定收益类金融产品,开市交易闭市理财,获取远超活期存款的收益。该产品能同时满足券商营业部客户“获取高于活期存款利息的收益率、拥有活期便利灵活的流动性、具备银行存款的高安全性、不影响证券交易资金使用功能、投资操作高效便捷”的五大需求,从而为客户实现最大程度财富增值提供一个极佳的现金管理工具。

业内人士指出,对大部分股民而言,如果现金没有买成股票,多半就是躺在资金账户上睡觉,只能获取微薄的活期存款利息。尤其在市场走势低迷时,闲置在账上的客户保证金数量就更为庞大了。因此,盘活闲置资

金、获取高于活期存款利息的收益,是很多营业部客户希望达到的目标。券商保证金理财产品具有“开市交易,闭市理财”的灵活高效投资模式,只在收盘后投向高安全系数的固定收益产品,不影响客户正常交易,而且操作便利,与客户一次签约后便自动交易,为投资者合理利用资金提供了便利,受到市场青睐正异军突起。目前市场上同类产品年化收益率平均达到3.2%,客户净收益可达1.8%,是同期银行活期存款利率的5-6倍,真正实现了客户账户活期资金享受高额理财收益且不影响证券交易资金使用的功能。对于躺在证券保证金账户上的沉淀资金而言,这样的

收益率无疑具有很强的吸引力。齐鲁锦泉汇金集合资产管理计划正是瞄准了这一市场需求顺势推出的,极大可能会引起市场的高度关注。

据了解齐鲁锦泉汇金保证金产品有五大亮点。1、开市交易,闭市理财。该产品在不影响投资者正常证券交易的前提下,收市后将投资者的闲置保证金投资于银行存款、逆回购、短期限债券等高安全性固定收益类资产,有望获得高于活期存款的收益。2、收益稳健,天天增利。初步测算,预计扣除各类费用后,产品收益率水平将远高于目前活期存款利率。在节假日也是人闲钱不闲,日日创收益。3、天天开放,进出灵活。该产品每

个交易日开放,无封闭期限限制;T日退出资金T+0可用,T+1可取;不设巨额赎回限制,同时,为投资者提供最低资金保留额度(该部分资金不自动参与产品)和大额预约取款功能,满足其日常资金使用安排。4、一次签约,自动参与。该产品手续便捷,投资者只需签约一次,即可自动参与,退出,实现资金与产品之间高效转换。5、经验丰富,业绩可期。该产品将由齐鲁锦泉货币集合计划投资主办杨浩波先生负责运作,据wind资讯数据,截至2012年6月末,齐鲁锦泉货币集合资产管理计划自成立以来年化收益率约5.84%,在106只货币型基金和同类型券商理财产品中业绩排名第2。

《齐鲁晚报·今日黄三角》编辑部因事业发展需要,现面向社会招聘经济专刊记者、编辑、经营人员10名。

具体要求如下: 五位以内

- 1、热爱新闻事业及广告经营工作,具有良好的品德素质,具有较高的文字水平和语言表达能力,熟悉电脑操作;
- 2、能组织策划各种行业活动,擅长沟通、具有团队意识、吃苦耐劳的精神,富有创新意识和创业激情;
- 3、大学本科以上学历,年龄在30周岁以下,性别不限;有从业经验和客户资源者优先考虑。(特别优秀者,条件可适当放宽)

有意者请将简历(附近照)投至xidaox@163.com,合则约见。

注:经济专刊及广告经营行业(汽车、房产、金融、旅游、健康、教育、餐饮、商超)

本报各行业诚征广告代理商

咨询电话: 0546-8327377 18660812007 13563357711