

分红险热销背后有太多误解

近期,包括央视、新浪等在内的主流新闻媒体频繁曝出分红型保险产品的负面新闻,这将原本就饱受争议的保险产品再次推到风口浪尖。但保险公司对相关问题的解释非常笃定,认为是消费者对产品的理解有偏差。那么,究竟是保险公司存心欺诈,还是消费者对保险产品存在“认知误区”?让我们去探知究竟。

从保险案例看分红险

近日有读者向本报投诉,“一年前是在银行渠道购买的保险产品,当时销售人员告诉自己,每年交一万元保费,交五年,每年都有高过银行利息的收益率,而且就算中途退保也没有损失。第一年过去了,一万元保费的分红只有25元,就算存一年定期也有300多元。但我要求退保,保险公司却还要扣除我1000多元的本金。”

对此,记者了解到,保险销售人员片面介绍产品中途退保没有损失,但忽略介绍产品要到几年后退保才不会产生损失。客户对分红的概念理解不清,产品条款中清晰说明公司在每个会计年度结束后,将上一会计年度该类分红险的可分配盈余,按照一定比例,以现金或增加保额的方式分配给客户,因此产品分红收益存在不确定性。再之就是客户过分看中保险产品的收益,此款产品不仅提供收益,同时对客户的意外身故也提供一定保障。

“信息不对称”带来诸多问题

分红型产品起源于欧美国家,自2000年被批准进入我国保险市场,一经引入立刻蹿红,在寿险产品中的销售比重节节攀升,目前,我国市场上分红型保险产品占寿险保费收入比重超过90%,占据绝对垄断位置,但在欧美,投资型保险整体占比仅为30%-40%。

分红险产品热销的原因,从供应方角度来看,我国保险产品产品研发能力较弱,分红险相对来说设计简单,因此各家公司均以推分红险为主,市场上在险种雷同,甚至个别险种“克隆”现象严重。保险公司忙于过度开发和供给,而市场潜在的其他保险需求得不到满足;从需求方来看,我国消费者的保险理念不强,储蓄养老的观念普遍存在,对待保险产品只侧重分红收益,对真正的保障条款没有充分的信任。

保险公司管理过于粗放

目前国内寿险业务中,银行保险渠道与代理人(保险营销员)渠道各占半壁江山,但保险公司对这两个渠道的管理过于粗放,保险代理人队伍整体素质较低,营销时均将目标锁定在年龄较大或文化水平更低的消费人群,同时为完成任务考核,在销售时急于求成,难免存在误导行为,其不规范的销售方式与消费者较弱的产品理解能力,势必会导



致矛盾的产生;其次,由于银行网点客户多以理财需求为主,势必会侧重产品的收益,保险公司在银行渠道销售的产品并未在分红收益方面有所侧重,客户又难免会与同期理财产品或存款利率进行比较,因而造成当分红未能达到预期水平时客户投诉甚至大呼上当受骗的现象。

此外,我国消费者对保险的认知还停留在较粗浅的水平,缺乏应有的保险常识和风险意识。

例如,很多消费者认为从银行网点购买保险产品,就等同于存放在该银行的存款,收益只能比同期市场利率高而不能低。消费者投保也不够理性,投保决策易受营销员左右。由于消费者自身的保险理念较差,造成购买保险产品时完全听取营销员的营销讲解,因此当营销员有误导行为时,消费者不能准确判断,事后产生纠纷。

本报综合

农行商惠通卡,汇款笔笔享优惠



资料片

为真情回馈客户,农行推出金穗商惠通卡,是针对资金结算频繁的优质个人客户发行的银联标准借记卡。

金穗商惠通卡提供行内异地转账交易和跨行汇款(目前只支持包汇出交易,仅能在网点柜台渠道办理)手续费打包

优惠服务。在协议期内,持卡人办理约定笔数异地转账或跨行汇款交易,无需再支付交易手续费。该卡具有以下特点:

- 1.专业。**农行银行网点网络覆盖面广,产品体系健全、功能服务完善,为客户提供业内领先的专业结算服务。
- 2.便捷。**转账服务涵盖柜台、网上银行、转账电话、电话银行、手机银行、智能服务终端等多种渠道,可随时随地进行资金结算。
- 3.灵活。**为您提供多种方式的转账服务,全方位满足持卡人的资金结算需求。

4.实惠。千笔汇款,尊享0元手续费,最大限度为您节省结算手续费支出。

该卡通过创新服务模式,为持卡人提供一系列优惠、便利、快捷的金融服务,帮助持卡人节约资金转账成本,满足持卡人灵活多变的结算需求,助力民营经济健康快速发展。不管您是市场经营户、个体工商户、连锁经营企业主等,只要您金融资产达10万元以上,有足够多笔的资金与异地往来,就定有其中一款优惠套餐适合您,而且汇款越多节省越多。还在等什么,赶紧行动吧! 详询农行客服热线95599

收益连续“破5” 余额宝走下神坛

余额宝用户任小姐昨日一早打开余额宝,发现收益居然跌破5%了。这也是余额宝成立以来收益率首次跌破5%。

根据天弘基金昨日公布的数据显示,余额宝5月11日的7日年化收益率为4.985%,首次跌破了5%,另外昨晚晚间,天弘基金公布了12日的余额宝收益率,收益再度下降至4.969%,这也是余额宝收益连续第七天下跌。

值得注意的是,昨日仅百度百赚利滚利,壹钱包活钱宝,京东小金库嘉实活钱包等9款“宝宝”类产品7日年化收益率居于5%以上,其他理财产品均跌入“4时代”。而余额宝的有力竞争对手理财通也在近日跌破了5%,昨日理财通的7日年化收益率报4.893%。

4月以来,市场资金面相对宽松,也是余额宝等“宝宝军团”收益率持续回落的一个原因。根据银行间市场利率显示,昨日,中短期利率持续下降,其中,隔夜Shibor、7天期和14天期Shibor均处于较低水平。1月期Shibor昨日下跌约11个基点,报3.66%,这已是1月期Shibor连续第七天下跌,并创自去年5月16日以来新低。除此之外,3月期Shibor下跌约1个基点,报5.3764%,连续第八天下跌,创2013年12月17日以来最低。

银行分析人士向记者表示,由于近期资金收紧的扰动因素较少,加上本周有2280亿元到期资金,致使1月期Shibor持续下跌,并创近一年新低。

根据Wind数据显示,本周公开市场上有1880亿元正回购到期,其中,周二到期930亿元,周四到期950亿元。加上周二的400亿元3年期央票,本周到期资金累计有2280亿元。

不过,对于余额宝等“宝宝”类产品,近期收益的持续下降并没有超出预期。分析人士表示,随着市场资金面的持续宽松,余额宝等“宝宝”类产品有望继续下跌。除此之外,余额宝类产品收益率一直居于较高水平,有统计数据表示,货币基金平均年化收益率在3%-4%之间,超过5%的很少。

理财专家表示,随着余额宝等收益率的持续下降,投资者可以转投一些收益率更高的银行理财产品进行投资。

据《北京商报》

工商银行贵金属交易知识大讲堂

近几年,证券市场持续低迷,贵金属交易市场却日常火爆,尤其是贵金属递延业务采用了杠杆交易,可以小博大,同样资金投入情况下,可盈得更高利润,贵金属递延业务吸引力不断增强,交易地位不断提高。

交易金额起点低

贵金属交易金额起点较低,从递延业务来看,一手白银仅需800余元,帐户类贵金属交易仅需50元即投资,最大限度的方便了人民大众投资贵金属,分享贵金属市场发展的盛宴。而近期推出的黄金迷你T+D业务交易单位为100克/手,最小单笔报价量为1手,大大降低了投资门槛。

交易平台技术先进

贵金属交易平台依托工商银行独立开发的NOVA系统和网上银行系统,递延业务与上交所交易系统实时对接,行情同步显示,系统交易稳定、可靠,方便客户随时随地的查询

交易行情,实时进行交易。

交易时间国际同步

贵金属市场价格波动与国际市场同步,从递延上来说,目前已开通了周五夜市,实现了从周一到周五晚上的持续交易;而纸黄金交易则一直保持了从周一7:00——周六16:00的不间断交易,与国际市场同步。交易时间的同步,方便了客户能够及时根据国际金融市场形势的变化,进行正确的交易选择。

交易实现双向

在目前贵金属市场行情上下波动的情况,总行在贵金属递延、帐户贵金属等产品上都推出了双向交易,有效帮助了客户正确选择交易方式,无论价格涨跌,均可实现盈利,避免了单边市场交易的操作损失。

交易品种覆盖面广

工商银行已成功打造了同业银行中产品最丰富的“金行家”贵金属投资平台,从各类实物销售到积存金交易,从贵金属递延到帐户贵金属,从只能



资料片

做多的单向交易到涨跌都可盈利的双向交易,已拥有了全品种的贵金属交易平台。

交易手段多样灵活

全部采用了网上银行、手机银行、电话银行等新型先进的电子交易方式,方便客户随时随地的查询交易行情,实时进行交易。

交易市场信息公开

贵金属交易依托国际经济、国际金融市场的形势变化,

世界各个国家的投资者全面参与,信息公开程度高,基本杜绝了内幕交易。

操作透明

经过多年的发展,贵金属交易市场已基本形成了自己独立的一种交易理论,依托于国际政治、经济、金融及地缘政治等的变化,捕捉交易时机,信息透明,交易透明,没有任何一个所谓的“庄家”能够操纵贵金属交易市场。

咨询电话:6668601
6668648 6668536 6668613