

守护钱袋子

2016 郑州投资理财文化节特刊

保险没有好坏,只有适合,适合自己的保险才是最好的。在人寿保险范畴中,不同的年龄段、不同的家庭环境以及不同的可支配费用、负债状况和不同的目标梦想,对应的保险方案也会有所不同。以分红险为例,分为保额分红和现金分红。短期内各保险公司红利并无较大差异,但长期内,由于各公司的经营状况不同、盈利状况不同,红利差异就相当大了。市民在投保时,一定要了解清楚再出手。郑报融媒记者 倪子

保额分红重保障,现金分红领取灵活 看清分红方式再投保

市民案例: 说好的分红却不见踪迹

10年前,市民黄先生购买了某人寿保险公司的一款分红险,每年缴纳保费5800元,缴费期和保障期均为10年。在保险期限内,保险公司对投保人提供身故或全残保障,保额为5万元。此外,险企还承担满期生存金和保单红利的给付责任,其

中红利包括年度红利和终了红利。

10年后,黄先生拿到保险公司退还的满期生存给付金58000元,领取金额与所缴保费完全相等,并没有多余的分红。黄先生认为自己没有拿到分红,是受到了保险公司的欺骗。

马上分析: 混淆保额分红和现金分红

现在很多市民都购买了保险产品,但大多数人对手中保险产品的保费总额和分红金额却是一无所知,这都来源于他们对保险的分红方式不甚了解。目前国内市场上分红方式分为现金分红和保额分红两种。到底这两种分红方式有何不同呢?

分红方式只有现金分红与保额分红两种。但是,鱼与熊掌不可兼得,一个分红保险产品只有一种分红方式。需要注意的是,短期内各保险公司红利并无较大差异,但长期内,由于各公司的经营状况不同、盈利状况不同,红利差异就相当大了。

现金分红是按照客户所交保费的现金价值进行分红,因此保费交得越多,现金价值也越高,分得也就越多,而保额分红则是按照保额进行分红。保费分红和保额分红具有较大区别,保费分红具有流动性较强、领取灵活的特点,但是保障不会随时间的推移而增加。保额分红则是基数大,随着时间的推移,保障不断增加。经过一段时间会发现红利分配有较大差别。

保额分红作为一种“复利”的分红模式,通过长期积累,将让客户的保额实现“滚雪球”式的增长。保额分红的优势主要在于以下几点:首先,它增加了保障力度,能发挥较强的保障功能,回归保险的真谛;其次,它采用“复利”分红的模式,能更好地起到投资、理财的作用;最后,通过长期的保额累计,客户的保额将达到一定数值,这笔大额度的资金能在经济动荡期更好地抵御通货膨胀。

以某保险产品为例,家长为一位0岁的男孩购买保额分红类产品,每年交纳8080元保费,共交10次,购买10万元的重疾险和10万元的身价保额,假设年度分红是1.2%,第一年分红数据即为1200元,同时客户的保额立即增加为101200元,以此类推,每年递增。如果客户不是采用保额分红而是采用现金分红方式的话,分红数据最多为 $8080 \times 1.2\% = 96.96$ 元。因此,保额分红是将公司“全部盈余”的70%分给客户,让客户真正享受到当股东的感觉。



特别提醒:“缴费期限”和“保险期限”不一样

“销售人员推销产品时,根本没有讲清楚‘缴费期限’和‘保险期限’这两个概念,导致我一直认为5年之后便可取钱,谁知道要存够10年才能拿回本金。”李女士误把“存5年”理解成“存完5年就能取本金”,结果用钱的时候不能及时取出。

除了保额分红和现金分红容易混淆,缴费期限和保险期限也是很多市民在购买银保产品时比较容易忽视的问题。保险专家说,首先,它们产品期限不同。一

般银行理财产品的期限比较短,少则几天多则一两年,而银保产品的期限较长,少则3年,多则几十年。银行理财产品起点较高,一般为5万元,银保产品起点较低,几千或一两万元即可购买。投资者一旦遇到期限较长,且起点低于5万元,一般可以认定是保险产品;其次,缴费期限不同。所有银行理财产品都是一次交清;而银保产品有的需要趸交(一次性交清),有的则需分期缴费。

另外,银行理财产品和银保产品的购买年龄、收益性、销售人员以及犹豫期等也不一样。

银行理财产品和保险产品其实适合不同的群体,保险产品多数兼具理财功能和保障功能,并且必须长期持有,流动性较差,短期内退保将会蒙受较大损失,因此投资者应根据自身的资金状况、风险承受能力、投资期限、投资目的等,选择适合自己的投资工具,以避免造成投资失误。

为您支招:遵循“三步走”投保不后悔

很大一部分消费者在购买保险之后会大呼“上当”,这无非是因为购买保险之前“功课”没做到位。那么,准备工作该怎么做才恰当呢?专家给出了下列三步骤。

第一步:做好风险评估,明确自己的需求。对于必保的风险,如意外伤害、特定交通意外、重大疾病等,可通过高性价比的产品进行转嫁;在需求不明确、不了解自身情况的背景下,购买任何种类的保险都是非常不理智的;如果意外、疾病等基本的保障没有添加,就去买万能险,也是很理智的。一旦发生意外或者疾病,那投入的保费等于零。

第二步:规划方案,预算费用。通常,保费支出根据个人或家庭所处的阶段而确定,不能武断地认为保费支出要占收入的

10%。比如刚踏入社会的职场新人,在保险方面注意意外伤害的保障就可以了,而不必把自己收入的10%都投入保险;随收入的增加和家庭收入的增加,再考虑高风险的保障,重大疾病、医疗费用等方面的保障;接着视家庭资产、现金流的情况进行保险理财的规划,增加投资分红、养老险的投入。规划的时候,先是家庭主要支柱,然后是父母、孩子。

第三步:对比选择,切勿偏听偏信。在保险规划的过

程中,要约不同保险公司的代理人进行规划,不能偏听一家保险公司代理人的规划,最好能找独立第三方的保险顾问平台进行咨询,也可以通过这样的平台,请教顾问对比获得不同公司的保险方案,最终下决定。

