买消费型保险是否有点浪费

NO！买对了其实挺划算

日前,市民刘女士给本报《TOP理财》官方微信留言请求帮助。她说,2010年6月她买了一款消费型健康险,说是因意外或者疾病住院有住院及手术补贴等。但这几年她也没生病也没住院,每年还要交1000多元的保费,感觉不划算。她想问问,到底该继续投保还是终止合同呢?

业内人士表示,投保时过多地注重保单的投资功能,甚至一味盯着能拿回多少钱并不是一个成熟的理财习惯。因为保险的主要功能是保障,而储蓄、投资只是附加值,投保时可不能本末倒置了。

郑报融媒记者 倪子

返还型保险费率更高

“如果不发生保险事故,保费就拿不回来了,是不是投保返还型的保险更好些?”对于消费型保险产品,不少投保人有这样的疑问。当支付的保费存在“覆水难收”的可能时,大家更倾向于选择返还型产品。就算不发生保险事故,返还型产品到达一定年限后也能拿回保费,没有经济损失当然更“划算”。然而这样的想法真的合适吗?

业内人士表示,很多人在选择保险时更加偏爱返还型保险产品,在保险到期时或是某个约定的时间不仅可以拿回保费,还能获得一定“增值”返还,不失为一举两得的好事。

然而,返还型保险的费率要远高于消费型产品,同样一款保额10万元的人身保险,消费型产品的保费可能只要每年200元,而返还型产品的保费可能需要每年2000元甚至更高。从保障能力上看,既然保额是一样的,那么消费型就不会输给返还型产品,反而能令投保人以更低的成本享受到同样保额的保险待遇。

勿把保险看作“投资”

反观返还型产品给出的“增值回报”,虽然看起来光鲜诱人,但实际的内部贴现率却很低,计算下来,实际的年化收益可能还敌不过货币基金或是定期存款的收益率。所以如果每年把大笔的费用作为保费投入返还型产品,那等于失去了这笔资金做其他投资所能带来的潜在收益。所以将保险看作“投资”,怎么也不划算。

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。事实上,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。

如果想要达到“保障+投资收益”的效果,也可以通过组合的方式实现,一边进行金融投资,另一边购买消费型保险产品,这样既获得高额的保障,又不会失去资产保值、升值的机会。

选保险先看保障范围

当老百姓不再把保险看作一种投资时,自然会在挑选具体产品时更注重保障功能。家庭潜在的财务漏洞在哪里,哪些保险产品可以堵住漏洞,解决这些问题才是保险的意义所在。相比投资型产品,意外保险、寿险、健康险会更受关注,而这类产品才能为家庭建立更多保障。

尤其对家庭收入不高,资产处于积累期的家庭来说,不必因为保费过高而放弃高额的保障,消费型产品低费率的特点能很好地满足投保人需求。

当然,返还型产品也并非没有市场,如果你投保的出发点就是希望通过保险强制积累,长期储蓄,收入较多、高保费无压力,那么返还型产品能带给你一定的保障,同时还能保证你未来的收益权。这种收益权是相当牢固的,只要是合同约定的返还数额,就一定可以实现。

■投保建议

谁更需要消费型保险?

保险专家建议,对于那些年纪尚轻,而且事业处于成长期、收入较低的人群,可以主要考虑消费型保险。那些最没有钱、最缺钱、最缺现金的人也更适合购买消费型保险。如果你是投资高手,并不在意返还型保险的那点收益,也完全可以购买这类保险。

此外,选保险也要看特定的阶段和人群,比如经济能力有限,工作状态又不稳定,工作地点也不固定,与其“买房”还不如“租房”,投保消费型保险更为明智。

谁更需要返还型保险?

虽然返还型保险的收益回报并不高,但对于那些收入丰厚,花钱又大手大脚(存不下钱)的人来说,买返还型保险若干年之后至少还能够存下一笔,用于日后的养老或子女教育,这也未尝不可。对于大多数人来说,在保险上还是应当秉承“花小钱办大事”的原则,保险的核心是保障,想得到更高的投资回报,最好选择其他方式。

■银行播报

刷工银信用卡享受“爱购周末”

5月20日至8月31日,逢周末在指定商户丹尼斯、北京华联、宏丽来、爱购生活广场、好想你、鲁班张餐饮、王府井、中陆居然之家、雏牧香等商家,刷工商银行工银信用卡消费可享满额立减优惠,名额有限,先到先得。关注“工银信用卡”微信公众号“优惠权益”了解详情。李欣

省交行推进新型网点服务模式试点工作

近日,交行河南省分行组织开展新型网点服务模式试点培训及推进会。该行上半年计划试点的16家网点的主管行长、二级支行行长及正式大堂经理等人员参与培训与讨论。

目前,该行正全力推进新型网点服务模式试点,将新上线智能柜设备33台。该设备目前已成功在省行营业部上线,使用良好,上线不到两周累计发卡115张,新设备单日柜面替代率最高达到52.48%。在建设西路支行、经三路支行、商都路支行、西大街支行均已成功内测并发卡成功,下一步会全面推广使用。该行将继续全力推进新型网点服务模式试点工作,有效保障网点转型实施,从而全面提升转型发展成效。

全权

中行郑州高新区支行智能柜台成功上线

近日,中行郑州高新区支行营业部迎来了几位特殊的新柜员——中国银行智能柜台正式登场。这是中国银行智能网点的又一次优化升级,标志着中国银行智能网点建设进入新阶段。智能柜台采取“客户自主、柜员协助”的服务模式,客户操作简便,界面流程清晰,可一站式办理跨境汇款、开户开卡、打印流水、购买理财等多种非现金功能,办理业务速度大幅度提升。1分钟打印交易流水,5分钟办理开卡全部业务,客户不用再排长队,不再手写单据,只需动动手指,就可以将原来需要在柜台办理的业务自助完成。目前智能柜台办理速度较传统柜台提升3倍。

刘斌

光大银行联手五星电器推“满立减”活动

2017年4月28日至5月31日,光大银行信用卡携手五星电器举办刷卡“满立减”活动。活动期间,刷光大银行普通信用卡享消费满1888元及以上立减50~200元优惠,最高立减200元,活动期间共限前700名;刷光大银行白金及以上级别信用卡享消费满1888元及以上立减100~300元优惠,最高立减300元,活动期间共限前300名。此外,光大信用卡还有许多精彩的优惠活动,其中“光大10元惠”带给您观影、美食、洗车、健身等全方位优惠。而尊享版“光大白金,百元优享”包含1元享美食、1元洗车、1元观影、白金加油、白金购物等活动。郝畅

中信银行支持“一带一路”金融动脉

数据显示,截至去年年底,共有9家中资银行在“一带一路”沿线26个国家设立了62家一级分支机构,中信银行自然也在其中扮演着重要角色。中信银行目前已经在西安、兰州、西宁、上海、广州、福州、海口等丝绸之路沿线内陆城市和沿海港口城市设立了1000余家网点,占比超70%。2016年中信银行新开业网点82家,其中67家新建于“一带一路”18省份及相关重点城市,占比达82%。目前37家在建网点将于2017年陆续开业,其中24家位于北京、上海、广州、深圳、天津、成都等“一带一路”重点城市,占比65%。

李若晗

兴业银行郑州天赋路支行开业

5月9日,兴业银行郑州天赋路支行举行开业仪式,标志着兴业银行郑州分行支持中原经济发展中又添劲旅。该支行的成立必将为周边的社区居民和企业提供贴身、灵活、便捷、多样化的金融服务,成为客户身边的金融管家。兴业银行郑州天赋路支行开业后,将充分结合郑东新区区域经济发展特点和雄厚的客户资源,秉承“真诚服务、相伴成长”的经营理念,积极打造受老百姓欢迎的精品银行。兴业银行郑州分行成立于2004年10月。截至目前,兴业银行郑州分行共设立1个营业部、25家同城支行、5家异地分(支)行及17家社区支行,为中原地区经济发展和百姓生活提供了强有力、多样化的金融服务。姚育才