

# “保险大礼包”真必要？假噱头？

## 到底需不需要花这份钱



消费者李女士要给自己一周岁的女儿买保险,某知名保险公司给出的计划书是一个“保险大礼包”,该大礼包内涉及到健康、意外、储蓄类保险共六七种左右。李女士不禁困惑,这些都是我女儿所需要的吗?还是有一些并非我需要,而保险公司企图搭配在一起销售给我呢?

### 不能将“保险大礼包”一棒子打死

有些保险公司或者保险业务员在销售保险产品时,会习惯给客户提供一个内容丰富的产品组合,这个组合有可能是客户真正需要的,也有可能会有重复,并非最适合有需求的顾客。

保险并不是越多越好,也并非越多越保险。“保险产品不单单是一种产品,它更是一种金融服务。从服务的角度上讲,很难说哪种服务是多余的,不如说,根据某个人、某个家庭判断,到底这款产品、这款服务他需不需要。”中国平安人寿北京分公司陈铜主任告诉北京晚报金融周刊记者。

专家表示,“保险大礼包”通

常来说是有必要的。人身保险发展到今天种类已经相当丰富,按保障范围可以分为意外伤害保险、健康保险、人寿保险和年金保险等,每一个分类又可以往下细分,例如健康保险就可以分为医疗保险、疾病保险、失能保险和长期护理保险等,每一个小分类又有很多具体的产品,每个产品只承担一项或几项的保险责任,不能解决所有问题。只有通过产品组合,也就是所谓的“保险大礼包”才能满足客户复杂的保障需求。当然,也不是说组合的产品越多越好,实际操作中往往会根据个性化需求进行适度精简。

### 意外残疾保险的认识空缺有待弥补

众所周知,在给少儿购买保险时,健康险和意外险是最先考虑的。首先是健康险中的重大疾病险,业内专家指出,小朋友发生重大疾病的几率要高于年轻人,甚至可以赶上四五十岁中老年人的几率,如果小朋友发生重大疾病,对家庭的打击是非常大的。

这个道理放到大人身上也同样适用。大人在购买保险的过程中,意外残疾保险的重要性也是

认识上比较空缺的一方面。虽然发生意外本身所产生的住院费和手术费意外住院医疗都可以涵盖,但是残疾所带来的心理和身体的双重痛苦以及工作能力的下降,都是会伴随终生的。所以,在购买意外保险的过程中,一定要认识到意外残疾保险的重要性。

大人购买意外残疾保险的费用不高,一千元左右即可搞定,小朋友购买此项保险的费用要高很

多。大多数意外残疾保险针对小朋友的保额上限是10万元,部分保险公司推出专为少儿设计的意外险,只赔付伤残,不赔付身故,不会受到保监会对未成年人身故保额10万元上限的限制,保额能达到30万、50万,作为各公司的拳头产品,一年的保费要七八千元。至此,健康类和意外类的保险配备充足后,便可以考虑自费药、私立医院和教育金等保险产品了。

### 先保父母才是科学思维

专家表示,从道理上讲,为小朋友购买保险时,首先要考虑的是父母双方的保障是否足够。因为我们讨论新生儿的时候,爸爸妈妈的承受能力才是要优先考虑的。当父母的风险没有任何对冲时,父母自身风险很大,小朋友又何谈保障呢?

在为孩子投保少儿产品之前,有责任心的保险业务员会再次确认父母的保障是否足够,反复给消费者灌输“先大人后小孩,先保障再投资”的理念。但是也存在一部分父母,出于欠理性的情感考虑,就是想把钱留在孩子身上。大部分保险公司也推出符

合此类家长需求的产品,约定家庭经济支柱作为投保人为孩子投保少儿保险,且针对投保人增加豁免功能,当投保人发生重大疾、全残、身故三种情况之一,孩子保单可豁免后续约定的保费,而保障依然有效。

### 产品本身没有错,关键看是否对症下药

消费者在选购保险产品时,关键是明确自己的真正需要。比如,很多人咨询保险的时候会直接问,有没有什么适合孩子的教育金保险?表面上看,只要一个专门的教育金产品就解决了。其实不然,保险业务员在实务中往往需要通过不断地提问挖掘客户的真正需要。问到最后,顾客也许发现一份专门的教育金保险并不能解决他的问题,而是需要给夫妻双方买一些寿险、意外险、重

疾险。明确自己的真正需要之后,还要根据自己的经济状况权衡缴费期限和保险期限的长短、保障范围的宽窄。保额相同的情况下,缴费期限越短、保险期限越长、保障范围越宽,通常每期缴纳的保险费也越多。另外,选择缴费期限时,还要考虑产品的功能,通常重疾险、定期寿险、终身寿险等侧重保障的产品适宜采用较长的缴费期限;而年金保险等侧重

生存返还的产品适宜采用较短的缴费期限。因此,寿险顾问的价值就是要用自己的知识和技能帮助客户获得恰当且充足的保障。

客观地说,产品本身并没有错,关键在于是否能对症下药,因人制宜。平安保险北京分公司业务主任陈铜也指出,关键能有一个明白人,能理清这其中错综复杂的产品关系,从客户的角度出发,切实为客户着想,帮助客户挑选真正适合自己的保险产品。

## 沪深震荡回落沪指跌0.52%

### 次新银行股逆势上扬

3月2日消息,沪深两市早盘高开,随后盘中震荡横盘。创业板走势较弱,除开盘半小时红盘外,全天处于绿盘状态。截止收盘,沪指报3230.49,跌0.52%,创业板报1920.34,跌0.60%。

从盘面上看,农药、次新股、苹果概念居板块涨幅榜前列,水泥、物流、摘帽概念居跌幅榜前列。

2日表现较突出的是次新银行股,张家港行、吴江银行涨停,常熟银行、无锡银行涨幅超5%,其他次新银行股均有不同程度上涨。

市场人士认为,沪指已然处于较高位置,获利盘再转身进场做多意愿不足。在无更多行业政策或公司利好消息的刺激下,很难有所表现。个股无表现余地,相应的指数要能涨起来就缺乏支撑。

申万宏源认为,目前处于风格切换过渡期,高增长低估值的

成长股有望逐渐体现出高弹性,选股和研究的重点应放在成长方向。

广州万隆认为,在两会窗口期,虽然指数深度杀跌可能性不大,但结构性分化行情下的局部杀跌风险仍不得不防,短庄股、业绩地雷股、短期连续涨幅过大股、大股东天量减持这四类弱势股投资者需第一时间逢高调仓换股,避免前期获利遭到持续吞噬。

北京股商认为,前期热点水泥板块并未能持续活跃再度出现反弹,使得市场中在无新热点出现前股指上行仍存压力。同时市场成交量能不能明显放大的背景下,存量资金相对有限,但另一方面随着两会的临近诸如一带一路、国企改革等政策受益股逐渐活跃,这对指数将会起到明显支撑作用。因此,短期股指下跌空间有限,维持震荡概率较大。操作上切勿追涨,逢低关注政策预期受益类板块。

## 白酒、榨菜、纸张、药品接连涨价,专家表示

# 提价潮难成气候 只是短期现象

近来涨价的声音不绝于耳,从白酒、榨菜、纸张等各种日用消费品,再到药品。基于此,一些消费者担心是不是要到通胀时代。不过相关专家表示,未来通胀的风险比较小,通胀也难以成气候。

### 多种消费品价格涨

涨价俨然成了近期的热门话题。在茅台涨价之后,五粮液也于本月中旬涨价,普通五粮液一瓶涨了70元。另外泸州老窖、青青稞酒、金沙酒业等国内部分酒企此前也都相继宣布了涨价。

在2016年7月上调11个单品价格8%至12%之后,涪陵榨菜也于本月中旬发布了新一轮的涨价公告。另外纸也涨价了。据报道称,因造纸原材料价格上涨,杭州富阳康椅纸业等多家造纸企业宣布涨价。有消费者发现,也有药品宣布涨价。

### 新一轮提价潮来自中游产业

而回过头看,这轮涨价潮是从去年开始的。刚开始是原材料涨价,然后是去年下半年中游行业的崛起——焦炭期货大涨近266%,螺纹钢期货翻番,重卡销量增长1.2倍;目前进入第三个阶段,近期下游行业消费品开始了新一轮提价潮。

中泰证券研究所李迅雷指出,这一轮中游崛起从需求上来讲实际上是由建筑业带动的崛起。这几年,虽然制造业投资在减速,但基建投资在增长,即产能在压缩,而投资大幅增长。政府主导的基建投资大幅增加是为了稳增长,因为房地产和制造业投资增速都在回落。

### 今年通胀难成气候

目前的涨价是否说明就此进

入了通胀时代?相关专家表示,可能性小。中国贸促会研究院国际贸易研究部主任赵萍表示,未来通胀风险性很小,因为目前的涨价只是短期现象,不具备长期上涨的动力。她说,无论是世界经济还是中国经济,都面临着压力,因此不会出现需求拉动而出现的通胀。另外从目前的宏观政策来看,无论是货币政策还是财政政策,都不会在未来出现因为货币而导致的通胀。

中泰证券研究所李迅雷称,CPI虽然会上涨,但幅度有限,因为一方面消费需求增长不明显,消费物品的价格传导并不是非常顺畅,另一方面服务的价格更多取决于人工成本,而人工成本已经随着经济增速的下滑和劳动力需求的下降,表现出劳动力收入增速的下降。所以,今年总体看通胀难成气候。

## 这些金融资产 都能质押贷款

### 包括保单、理财产品等,贷款成数最高可达九成

如今市民可供质押贷款的种类不断增加,办理也越来越方便,除了常见的定期存款和国债、保单等之外,许多银行的理财产品也能够在线上快速自助办理质押贷款。

近日,招行上线“质押闪电贷”,除了定期存款外,用户通过手机银行也能快速自助办理理财产品质押贷款。招行福州分行的林经理告诉记者,能用于贷款的理财产品是风险级别较低且剩余期限

大于3个月以上的产品,如果是固定收益的理财产品,贷款成数与定期存款一样可以达到九成,普通低风险理财产品贷款成数则为八成。客户提交申请获批的贷款可以实时到账。

记者注意到,工商银行、农业银行、广发银行等也陆续推出了理财产品质押贷款业务,市民可以通过网上银行和手机银行办理。

近年可供质押贷款的金融资产链条越来越长,除了定期存款、国

债、保单等之外,理财产品、黄金贵金属、债券基金等也陆续加入到质押贷款大家庭中。如工行黄金贵金属质押贷款,个人线上贷款单笔最低5000元,期限最长可达1年;民生银行直销银行的“活宝”旗下债券型基金均可用于质押贷款,贷款成数为七成,贷款年利率为7%。

目前,理财产品和大额存单还有一种变现渠道就是中途转让,它和理财产品、存单质押贷款一样,

可以满足客户临时用钱的需求。该业务由客户出让理财产品所有权,自行寻找受让人或请银行代找下家,买卖双方自行协商并确定转让价格。转让过程需要一笔手续费,客户自己找下家转让,单笔手续费50元;由银行撮合,手续费为转让额的0.05%至0.1%,最低为50元。

业内人士表示,理财产品和存单质押贷款均可在线办理,客户可随借随还,借一天算一天的利息。

如果短期周转,质押借款几天后及时还款,此时所付的利息不多,也可省却寻找下家接盘的麻烦。当然,如果客户急用钱且资金要长期使用,中途转让方式可以节约成本,因为贷款利率比银行理财产品预期收益率相对要高,如时1年期理财产品预期年化收益率为4%左右,1年期贷款基准利率为4.35%,有的银行质押贷款须在基准利率基础上按一定比例上浮。

(综合)