

买投连险 代理人不会告诉你的8件事

吴 辉

1. 投连险有可能亏损

谈到保险，很多人都认为买保险怎么会亏损呢？其实不然。投连险虽为保险，但它有投资功能。投连险同其他投资产品一样，不保证最低收益率，也就是说，购买投连险可能有较好的回报，也可能出现亏本的情况。

2. 投连险的保障功能其实很弱

很少有保险代理人会主动告知客户，投连险的保障功能较少，只有身故或全残保障等，而且保障部分的保额也不高。因为投连险将投保人缴的保费分成了“保障”和“投资”两个部分，其中大部分资金都被分配至投资账户，只有小部分资金被放在保障账户。

3. 常被夸大投资回报

部分代理人为了冲业绩，只谈高收益而避谈风险。比如，代理人拿过往20%的高收益率来吸引投保人。这可能只是股票型投连险账户在行情好的时候获得的单月收益率，不代表投保人每月都能获得这么高的投资回报。要知道，股票型投连险账户和股市息息相关，风险较高，在股市不好的时候，会出现巨额亏损。

4. 买投连险也要选择时机

在保险代理人眼里，任何时候都可以买投连险。其实不然。投连险的收益是根据资本市场的好坏决定的，因此千万不要在资本市场不景气的时候买投连险。同基金一样，低位买进远比高位买进获得的回报高，投资者在购买投连险时，要选择好时机。

5. 提前支取现金不是免费餐

在宣传投连险产品的优点时，保险代理人都会强调投保人可以根据需要，提前支取投连险账户的部分现金。但是提前支取部分现金需要支付一定的手续

费，如第一个保单周年收取10%，第二年收8%，第三年收6%，第四年收4%，第五年收2%。

6. 短期退保，本金可能都拿不回来

“投连险提前退保并不划算，因为在投连险投保初期，会扣除初始费用、账户管理费、风险保费、手续费等费用。若购买投连险后一两年就退保，将得不偿失，退保能拿回的钱一般只有所交保费的‘零头’。”业内人士指出，高昂的退保费最让人吃不消，很多代理人未必会给投保人提示这一点。若在前5年退保，本金可能都拿不回来。

7. 投连险不是“大众情人”

保险代理人在推荐投连险时，都会宣传投连险既有保障功能，又有投资功能，是不错的大众投资品。其实不然，投连险不是意外险，并非谁都适合购买。专家指出，有三类人群不适合购买投连险：一是只有保险保障需求的人；二是风险承受能力比较低或经济条件不宽裕的人；三是短期资金需求较强的人。可见，投连险并不是“大众情人”，它适合有市场判断力的投资者。

8. 趸交不一定就“便宜”

不少保险代理人会告诉投保人，如果单从费率上来看，趸交的保费比期交的保费要便宜。比如买一款投连险，若是分为20年期交的话，那么每年交纳保费5600元，20年下来累计交纳112000元；若是一次性趸交，需交保费90320元，比期交保费便宜了21680元。从保费数字来看，趸交看似比期交划算一些，但若考虑到一次性支付资金的利息成本和机会成本，趸交就不一定便宜。若是拿着趸交的资金去做投资，产生的收益可能更多。

（摘自《投资与理财》）

不用付现金、也不需刷信用卡，而是将手机放置在POS机上刷一下就能付款。这时，手机如同贴身的钱包，装着我们日常的支付工具。如今各家银行已经进入“手机钱包”移动支付领域，将手机和银行卡合二为一，满足消费者的日常小额消费支付需求。

据介绍，手机近场支付可以在无移动网络覆盖或手机关闭状态下完成支付交易，主要依靠芯片与芯片之间的“交流”，被称为近距离无线通讯技术（简称NFC）。

如何开启手机支付功能？目前大致有两种方式：一种是要求用户使用特制的近场支付手机。消费者可以在中国移动营业厅免费办理专用SIM卡，而不需要换手机号。用户在移动营业厅领取新的SIM卡后，下载手机钱包移动客户端，在“空中”向银行申办金融IC卡。SIM卡载入银行审批通过的账户信息就变成金融IC卡，可以选择电子现金或者绑定银行卡，就能支持手机“闪付”。另一种方式则对于手机没有特别的要求，但用户同样需要领取特制的手机卡，完成类似操作就可以直接使用其功能。一般来说，电子现金最高额度为1000元，银行卡则不限额度。

设置好相关功能后，用户就能用手机在带有银联“闪付”标志的POS终端刷手机支付，不需运行程序，也不需要提供密码。据介绍，目前银行卡联网POS终端为763万台，其中有150万台完成改造，能支持手机近场支付功能，大部分分布在超市、便利店和面包店等小额支付比较集中的地方。近日，中国移动联合北京市政交通一卡通推出“手机一卡通”，持有NFC功能手机的客户，还可刷手机乘公交和地铁。

绑定在手机上的银行卡能否保证资金安全？据介绍，在正常使用的情况下，刷手机比刷传统的磁条银行卡更安全，因为这种非接触式的近距离无线通信技术，不会窃取银行卡的相关信息。但是一

你会用“手机钱包”吗？

金 纹

乘公交、地铁，到超市、咖啡店消费，

旦手机丢失,存入的电子现金则无法追回,就如同丢失了一笔现金,因此对手机支付设置了充值上限。据专家介绍,未来通过内置网银安全级别的安全控件,以及远程技术锁定卡片、指纹识别等技术的研发应用,将能提升手机钱包的安全保障,防范交易风险。■

(摘自《人民日报》)

投资“不等于”理财 保险是理财规划的基础

佚名

投资与理财是一样的吗?保险理财专家指出,投资不等于理财,赚钱的能力和管理钱的能力是两种不同的能力,首先要改变自己的理财观念和理财逻辑,要明晰理财规划在人生中的重要性,明白自己的需求和目标,把自己的资产合理规划,根据自己的理财需求来做一个合理的资产配置。理财规划包括现金规划、消费与支出规划、风险管理与保险规划、子女教育规划、养老退休规划、投资规划、传承规划、税收规划等八大规划,而投资规划只是其中之一。

投资规划

投资规划也包括不动产、具体金融标的物的规划。从投资链上看,有产品的提供者,技术的提供者,媒体是属于信息的传导者。而我国的投资者一般参与投资链上的所有的投资,没有专业的机构给予他们指导,也没有进行专业的学习,这在投资领域是比较罕见的。

我国大部分投资者对整个投资轮廓不清晰。举个例子,投资者手握一笔现金,要去投资,可往往不懂得去寻找有逻辑的专业建议,不懂得把投资标的物进行分类,也不清晰自己未来的需求。投资是要完成自己生活上或规划上的一些需求,所以不能把投资与其他需求分开。

保险规划

保险作为理财规划的基础部分,要

及早规划,一旦等要用到时再考虑,往往已经来不及了。从每个人出生开始,父母除了为孩子接种疫苗外,最重要的一件事情就是加入社保。由此可见,未雨绸缪很重要。在步入社会之前,个人的医疗保障都由社会或者学校帮忙规划,一旦毕业,个人就应该开始学会自我规划。因为毕业生承担的责任更重了,面对的风险也更多了,因此在进行职业规划的同时,也要开始学会规划自己的保障。

更为重要的是,年轻时投保,保费相对较低,体检一般也都没有什么问题。比如一个男性同样购买某定期保险,20年缴费期、10万元保额,20岁每年保费为1900元,而30岁则需2500元,如果是40岁则需3700元,50岁高达6700元。同样的保障,保费相差却很大。而且随着年龄增长以后,身体状况也大不如前,遭遇核保加费或者拒保的概率也会上升。

对于年轻人来说,趁早规划保险很重要,笔者在与年轻人沟通保险特别是健康保险时,他们往往不屑一顾,认为自己还年轻,买了保险也是浪费。其中有一部分年轻人还是月光族,甚至已是房贷压身,因此总是借故没有闲钱而一再拒绝保险。其实,他们走入了两个误区。首先,年轻不等于不生病,疾病年轻化已是不得不面对的一个社会现实。其次,相对于年纪大的人,年轻人的确资历尚浅,收入有限,而恰恰由于这个原因,一旦罹患大病,年轻人的承受力也就更差。因此,更要依赖健康保险来转移健康风险。

子女教育规划

市场上的教育规划方案主要有三类:存款储蓄、投资理财和保险规划。储蓄,是安全性最佳的教育规划,但收益较低、抵御通货膨胀的能力较弱;投资理财,如基金定投、股票投资等,收益相对高,但风险也同样较高,可作为补充;保险规划,有强制储蓄的作用,保证性强,并有充足的保障功能。很难说哪种方式最好,理想的情况,是综合考虑家庭财务状

况,以储蓄和保险为基础,配置一定的投资理财作为补充。

以上的三种教育规划方案中,日益受到关注的是教育金的保险规划。教育金规划的基础不是收益,而是稳定的家庭经济支柱。而保险最不可替代的功能就是即使家庭经济支柱不幸丧失缴费能力,仍然能让教育规划延存,让关爱延续。与此同时,还可以为子女提供医疗补充、意外保障、重大疾病等诸多健康及人身保障,呵护子女的健康成长;保险强制储蓄的功能可让教育金真正落到实处,专款专用。■

(摘自金投网)

生肖鸡币升值潜力大

肖文祠

随着马年将近,有关十二生肖的收藏品引起了不少收藏爱好者的热议和追捧。其中最热门的莫过于生肖邮票和生肖纪念币,特别是即将集齐全套的生肖纪念币。十二生肖贺岁纪念币共有十二枚,哪一枚升值潜力最大呢?

自2003年起中国人民银行开始发行第一枚贺岁羊年生肖流通纪念币,直径25mm,面额1元,此后每年发行一枚生肖币。生肖币以中国人民喜爱的题材,完美的设计,精湛的铸造工艺,珍稀的发行数量,以及良好的市场形象,正逐渐成为流通纪念币板块中的精品。

马年将至生肖币收官普涨

马年生肖纪念币发行后,十二生肖币就全部发行完,很多纪念币在经过一段时间的流通后在市场上的数量减少,供不应求。同时,纪念币投资者的队伍在扩大,需求量增加,也使纪念币价格上涨。收藏生肖套币会有多大的难度?其整套的存世量又和哪些生肖最为密切?哪个生肖才是收集到整套生肖币的关键所在?是“领头羊”、“幸运猪”还是“奥运鼠”?据了解,生肖纪念币从几年前价格只要十几