老龄化社会来临,养老面临严峻挑战。由于年龄越大保险产品的保费越

贵,投保人应尽量提前规划—

银发族如何选准保险产品

经济日报•中国经济网记者 李晨阳



商业保险能够有效弥

补基本养老保险的不足。

投保人可根据不同年龄阶

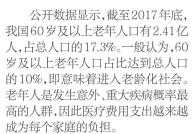
段和不同的保障需求,在

不影响自己生活品质的前

提下,选择自己需要的

产品及合适的交费年

期、交费金额——



于是,当下很多老年人甚至中年人都开始关注一些商业健康保险和养老保险,包括重疾险、防癌险、年金险等产品,他们希望通过投保获得风险保障。

健康险保障更全面

"我有基本医保,还要买商业健康险吗?"相信这是不少人的疑问。 基本医疗保险是我国社会保障体系中的重要组成部分,是由政府制定、用人单位和职工共同参加的一种社会保险,是医疗保障体系的基础,能够保障广大参保人员的基本医疗需求,主要用于支付一般的门诊、急诊和住院费用等。

不过,基本医疗保险统筹基金 支付个人住院医疗费用,设定有起 付线和封顶线。也就是说,基本医疗 保险对起付标准以上、最高限额以 下且符合报销范围的费用,基本医 疗保险按比例支付。

"商业健康险则能有效补充社保不能报销的部分,是基本医疗保险的重要补充。"一位业内人士表示,目前市面上的商业健康险产品在被保险人确诊为重疾时,可以很



快拿到一笔医疗金,帮助其及时治疗。同时,还能补偿医病期间的额外支出,如疾病后非医疗支出、个人收入损失、家人看护支出和护理费用等。而且,部分健康险产品还包含保费豁免条款,即被保险人一旦发生合同约定事故便无需缴纳后续保费,但保障继续有效。

目前多数保险公司的健康险产品包含了医疗险、防癌险、重大疾病险等。举个例子,今年50岁的张先生购买了某保险公司的一款重疾险,保障范围包括恶性肿瘤、急性心肌梗死、脑中风后遗症、良性脑肿瘤等高发性重症疾病,保额10万元,年交保险费6440元,连交10年,保障至终身。如果这期间张先生不幸查出合同范围内的重疾,保险公司将给付10万元保险金,同时免去应交未交保费;如果保障期间张先生未罹患合同约定的重疾,那么被保险人身故后,保险公司将返还其所交全部保险金给被保险人的家人。

另外,目前市面上还有一种中老年人综合医疗险,也是不错的选择。此类产品通常保障期是一年,每年投保只需400元左右。如果发生意外医疗,投保者可获得门诊及住院共1万元的赔付;如果保险期内被保险人意外残疾或身故,其家人可获赔20万元保险金。

"定制化"产品受青睐

除了担忧身体健康以外,老年 人还必须面对退休后收入减少的事 实。因此,不少人考虑在退休前购买 个人养老年金险,即投保人定期向 保险公司交一定的保费,在退休或 按合同约定的时间定期领取保险 金,这通常也被称为商业养老保险。

我国政府提出的目标是,到 2020年,商业养老保险成为个人和 家庭商业养老保障计划的主要承担 者、企业发起的商业养老保障计划 的重要提供者、社会养老保障市场 化运作的积极参与者、养老服务业 健康发展的有力促进者、金融安全 和经济增长的稳定支持者。

有市场分析指出,一方面,随着中国逐步迈入老龄化社会,养老已成为不可忽视的问题,通过保险产品保障老年生活,是不少人的选择;另一方面,眼下商业养老保险的市场份额占比不低,且险企针对不同的客户,会作出相应的调整,努力提升保险"定制化"服务水平,因此此类产品愈加受到消费者认可。

以50岁投保人购买某险企一款个人养老年金险为例,年交保险费5万元,连续交10年,从第5个保险单周年日至被保险人80周岁以前,每年可领取11350元年金;等到被保险人生存至合同期满日,保险公司将再给付50万元的期满保险金。此外,一般还有红利分配部分,但累计利率不确定。

储蓄型与消费型要分清

不容忽视的是,面对不同保险 产品及多种购买渠道,消费者一定 要谨慎投保。首先,商业健康险不仅包括带有储蓄性质的产品,还有消费型健康险,即客户跟保险公司签订合同,在约定时间内如发生合同约定的保险事故,保险公司按原先约定的额度补偿或给付;如果在约定时间内未发生保险事故,保险公司不返还所交保费。

其次,要知道年金险领取方式 包括定额、定时和一次性趸领3种。 趸领是被保险人在约定领取时间, 把所有养老金一次性全部提走的 方式;定额领取的方式则是在单位 时间确定领取额度,直至被保险人 将保险金全部领取完毕;定时则是 被保险人在约定领取时间,根据保 险金的总量确定领取额度。消费者 在投保之前要仔细阅读条款,选择 适合自己的领取方式。

事实上,年金险只是保障老年生活中经济收入的一部分,但老年人很容易出现较大的医疗支出,年金险在这方面的保障功能尚不足,消费者购买年金险时最好搭配一些意外、医疗险,方能更好地抵御风险。投保时,要选择正规的保险公司,仔细查看保险公司的经营资质以及保险合同上的条款规定。

同时,根据不同年龄阶段和不同的保障需求,在不影响自己生活品质的前提下,应选择自己需要的产品及合适的交费年期、交费金额,由于年龄越大保险产品的保费越贵,因此投保要尽量提前规划。另外,一定要注意豁免条款和赔付比例,以及等待期的相关规定等。

☑️财富动态

基金转换 真的一转就灵吗

本报记者 周 琳

今年以来,德邦基金、兴全基金、财通基金等10余家基金公司发布通过托管银行办理基金转换业务的公告。据不完全统计,仅7月1日至8月9日,发布基数量超过300只,其中大多数转换业务是双向转换,即支持投资者由某一类基金转换为另一类基金,再原路转换回来。目前,基金转换支持的类型一般为股票型、混合型等权益类基金转换为货币基金或债券基金等固收类产品。

所谓基金转换,是指开放式基金份额持有人将其持有某只基金的部分或全部份额转换为同一基金管理人管理的另一只开放式基金的份额。这就好比投资者的资金在同一家基金公司"搬了个家",更换了基金经理和基础市场,收益比和投资风格也发生了较大变化。

金牛理财网分析师官曼琳认为,基金转换的好处显而易见:一是规避市场风险。基金转换业务为投资者应对股市、债市场的变化提供了方便。当通过东西场大跌时,投资者可以的基金间的整理的基金间的接入股份。二是优化基金组合。转换基金可作为调整基金组合的风险会发生变化,其可通过转换基金的方式调整基金组合的风险系数。

三是节约交易成本。通过转换业 务变更基金投资品种,比正常的 赎回再申购业务享有一定幅度的 费率优惠。基金转换后,原持有 时间仍延续计算,享受持有时间 越长、赎回费率越低优惠。

济安金信基金评价中心原主 任王群航表示,基金转换也要注 意几方面事项:首先,转换目前 只适用于同一家基金公司旗下的 不同产品,投资者可选出产品线 较长且管理水平高的基金公司, 使投资者在弱市中能够获得稳定 收益,同时又把握市场上涨时 机。其次,基金转换的换出基金 与换入基金为同一系列基金公司 旗下的开放式基金,或为同一基 金管理人所管理的开放式基金, 并且基金管理人允许该两只基金 份额的互相转换。再次,基金转 换只能在不同基金的相同份额类 别之间进行,即甲基金的前收费 份额只能转换为乙基金的前收费 份额, 甲基金的后收费份额只能 转换为乙基金的后收费份额。在 两只基金不同份额类别之间的转 换一般不被允许。

"基金转换不是传统意义上的 投资行为,纯粹是资产'搬家', 因此不可能存在套利或者一转就 灵的情况。不同类型的基金有不 同的风险收益特征,尤其是在不 同的基础市场行情背景下,不同 类型基金会有不同的绩效表现, 没有哪一只基金永远赚钱。投资 者在选择转换产品的时候,应做 好充分的调研。"王群航说。

理财市场发生重要变化一

财商培养要与时俱进

本报记者 姚 进

随着金融监管政策出台以及 国内金融市场动态变化,传统理 财市场正在迎来巨变,许多投资 者不得不随之转变财富管理方 式,并积极寻求解决方案。

"在全球金融市场波动变化的大环境下,每一位投资者更需要认清自己的真实风险偏好,加强风险辨识和风险管理意识。"互联网金融信息服务平台惠金所副总经理吴庄表示,随着市场变化,投资单一理财产品存在收益不确定的风险,而多元资产配置能够在分散风险的同时,帮助投资者实现收益最大化。

为此,吴庄建议,投资者需要根据既有可用于投资的资金量、资金用途等情况,结合当下人生阶段的发展需求,合理进行投资选择和资产配置。

一般情况下,投资者可将日常收入的结余资金分为备用金和投资资金两类来管理,其中投资资金可用于投资权益类、储蓄类、保险类产品等。同时,个人投资者的资产配置周期至少按照3个阶段划分:20岁至34岁期间为财富积蓄建立期,35岁至55岁为财富稳定升级期,56岁以上属于财富保值传承期。对于投资的主力人群,处于财富稳定升级期的投资者来说,需要考虑到两大维

度配置资产:

首先,要维持自己和被赡养人的生活稳中有进,预留出应急准备金,根据自身的投资风险偏好,将低风险低收益、高风险高收益两种类型的投资理财产品进行混合配置。其次,处于此阶段的投资者要为退休后保障生活水平不变提前做好准备,可以选择一定比例的权益类产品、另类投资品配置保障金。

吴庄建议,个人投资者需要 注重金融基础知识的积累,树立 正确的价值观和投资风险意识, 有助于自己辨识稳健型投资服务 平台及产品,进而选择专业的金 融机构帮助自己实现财富保值与 增值

当今社会,在"智商"和 "情商"双高的人群,也存在大量 "月光族""啃老族"以及"负债 族",反映出这些人群缺乏财富管 理能力。因此,财商的重要性也 越来越被广泛认知。

财商,是认识、创造、管理 财富的能力,反映了人在社会经 济中的生存能力,与智商、情商 并列为现代人需具备的三大基本 素质。"财商的培养和教育不是一 蹴而就的事情,应该根植在最初 的人生规划之中,并贯穿于人生 的每个阶段。"吴庄说。

2018《中国养老前景调查报告》显示

超半数35岁以下年轻人未准备养老储蓄

本报讯 记者李治国报道:近日,在上海举行的"看见养老投资未来"论坛上,蚂蚁金服和富达国际联合发布的2018《中国养老前景调查报告》显示,35岁以下的年轻人有超过半数还未准备养老储蓄。

调查数据显示,不少年轻人期待政府养老金成为养老主要支撑来源,但却对养老金制度知之甚少。调查样本中,有超过97%的年轻人对养老金了解很少或者完全不了解。大多数年轻人认为舒适养老需要180万元。调查数据还显示,中国年轻人将目标退休年龄设定在57岁左右,并且

对退休生活表示颇为乐观和向往。

仅有约44%的年轻受访者已经 开始为养老退休存钱。在没有开始 养老储蓄的受访者中,他们计划开始 储蓄的平均年龄是40岁,距离理想 的退休年龄57岁,只有17年的时间 来储备资产。

为了帮助用户提早进行养老规划,蚂蚁财富宣布近期将上线基于开放+AI技术为用户提供一站式养老服务,用户通过"养老账户"能够看到养老基金、社保、医保、养老投教等内容和资讯,未来还会有养老规划小工具等与养老有关的服务内容。

养老是典型的个体发展和家庭综合情况都要考虑的场景,蚂蚁财富根据用户的具体情况利用AI技术智能调整养老资产匹配,机构也可以根据用户的情况变化输入因时而异的匹配投顾服务,实现一人一策。

蚂蚁财富常务副总裁祖国明表示,通过调查显示,年轻用户的养老期待和养老规划行动存在差距,蚂蚁金服希望利用 AI 技术提供方便快捷的养老服务,让用户能够提早认识到养老规划的重要性,并利用蚂蚁财富提供的个性化养老服务便利地进行养老准备。

据了解,证监会批复的首批14 只养老基金将会全部上线蚂蚁财富, 待各家基金公司发行准备工作完毕 后,用户就可以在支付宝平台购买。 同期,蚂蚁财富和获准首批发行养老 基金的14家基金公司联合宣布助力 第三支柱养老体系建设,这也是蚂蚁 财富和机构共同推出的理财用户服 务联盟第二季。

在今年6月份理财用户服务联盟第一季中,蚂蚁财富联合基金公司推出了"好基工作室",致力于共同为用户筛选出优质的基金产品,并通过AI技术+个性化服务提供给用户。

一周短评

上市公司拟开展应收账款ABS

新闻回放:近日,上市公司全 筑股份和江河集团先后发表公告 称,公司拟开展应收账款资产证券 化业务。其中,全筑股份拟通过交 银施罗德设立专项计划发行资产 支持证券融资,拟发行的资产证券 化项目规模不超过4亿元。江河集 团拟将持有的建筑装饰业务应收 账款作为基础资产转让给专项计 划,发行不超过10亿元资产支持证券。

点评:应收账款融资是一种 门槛低、成本低、很便利的融资方 式,它可以帮助中小企业减轻对 土地房产抵押的依赖,降低贷款 门槛,提高贷款可获得性,也可以 帮助银行创新业务模式,降低业 务成本和风险。

同时,也应该看到由于应收账款的借款人不同,而且受债务人的经营情况波动,银行信贷政策等影响较大,如果在证券化过程中不加选择,则应收账款资产池的同质性可能就不高,资产波动幅度也会很大。因此,在选择入

池基础资产时,要严格入池标准。

以房养老正向全国推广

新闻回放:银保监会日前发布通知,决定将老年人住房反向抵押养老保险扩大到全国范围。老年人住房反向抵押养老保险,是一种将住房抵押与终身年金保险相结合的创新型商业养老保险业务,即拥有房屋完全产权的老年人,将其房产抵押给保险公司,继续拥有房屋占有、使用、收益和经抵押权人同意的处置权,并按照约定条件领取养老金直至身故;老人身故后,保险公

司获得抵押房产处置权,处置所 得将优先用于偿付养老保险相 关费用。

点评:从2014年7月份开始,原 保监会在北京、上海、广州、武汉正 式开展老年人住房反向抵押养老保 险试点,随后试点范围扩大到直辖 市、省会城市、计划单列市等地。

但是,从试点情况来看,业务进展并不理想。分析其原因:一方面,保险企业积极性不高。当前,我国房价整体处于较高位,保险公司在评估和测算房价时存在困难,推出产品的动力不足。另一方面,以房养老存在道德伦理难题。我国的国情是"养儿防老",即由子女赡养

父母,父母身故后遗产由子女继承。因此,以房养老取得进展可能会不尽如人意。

券商证券经纪人遭罚

新闻回放:近日,安徽证监局对九州证券安徽分公司经纪人宋某出具了警示函。因其在不具备证券投资咨询执业资格的情况下向客户提供证券投资咨询服务,推荐客户在非正规期权交易平台开展期权交易。

点评:现行《证券投资顾问业 务暂行规定》明确,向客户提供证 券投资顾问服务的人员,应当具有 证券投资咨询执业资格,并在中国证券业协会注册登记为证券投资顾问。同时,投资顾问必须通过投资分析的专项考试,具有本科以上学历,并至少有2年证券从业经验。

上述规定,都是基于审慎因素考虑,毕竟投资理财涉及投资者的切身利益,必须在程序内由专业人员提供服务。经纪人与客户接触最多,容易影响投资者决策,但也容易误导投资者,甚至损害投资者利益。因此,监管层规范经纪人越俎代庖的行为,是对投资者的最好保护。

(点评人:温宝臣)