

让理财与保险各司其职

□ 于泳

今年以来,货币基金与银行理财收益率不断走低,年化3%左右的收益率让不少投资者心寒。然而,打开一些第三方销售平台软件,穿着理财马甲的保险产品销售格外火爆。“定活两便”“中低风险”“成立以来年化收益率8.88%”……贴上这些标签的保险产品,其实与当年在银行柜台销售的理财型保险并无分别。

消费者购买理财产品看中的是金融资产保值增值。当前,如果选择一年期以内的理财产品,大家需要接受低于4%的收益水平与流动性损失;若要追求更高收益水平,对流动性又没有要求,不妨考虑更为安全的大额存单;如果对流动性有更高要求,目前银行提供的“活期+”产品也是不错的选择。

这样看来,理财产品的选择相对简单。但是,把理财产品投资期限与收益水平简单套用到保险产品上是不成立的。从目前销售的保险产品来看,投资连结型保险虽然长期收益不低,但锁定周期较长,且短期收益具有不确定性。年金保险虽然具有稳定收益率,但按照监管要求,最快也要缴纳保费5年后才能获得收益,一旦提前领取还会损失部分现金。万能险账户虽然资金进出灵活,但保险公司往往要收取一定比例手续费。保险产品的这些限制,与近年来监管部门提出的“保险姓保”,让保险回归本源的监管思路一脉相承。长期来看,无论是对消费者还是保险公司均有好处。

此外,还有一些保险资管公司发行的理财产品配置了股票、股票型基金等权益类资产,虽然比例不高,但仍会导致产品净值产生一定波动。如果消费者购买了这类产品,最好持有一年以上,短期频繁申赎很可能引发亏损。

从这个角度看,第三方销售平台“混搭”的销售行为确实有“指鹿为马”之嫌,仍需进一步规范。消费者想要避免踩坑,需认真阅读保险条款,充分了解保险产品类型、保障责任等。如果在理财产品合同中发现“保险”“犹豫期”等字眼,更要特别留心。

理财与保险,本无优劣之分,各司其职就好。对普通消费者而言,了解自身风险偏好与实际需求最为重要。无论是线上购买,还是线下签约,均需擦亮双眼,谨慎选择。

切勿忽略“清盘风控”

本报记者 周琳

对于不少基民来说,除了“无新可打”的所谓战略配售基金,还会买到名不副实的基金,难免被“涮”。其中,导致基民退钱最常见的情形是基金募集失败。Wind资讯统计显示,今年以来截至11月11日,已有19只公募基金募集失败。对此,金牛理财网分析师官曼琳认为,新基金发行市场频频募集失败,说明发行市场在分化并走向成熟,已没有必要发行“同质化”严重的新基金。

那么,发行失败的基金产品后续怎么处理?对于基金产品自身而言,合同无法生效的基金需要转型后重新进入募集流程。对于基民而言,要么接受募集失败的基金转型,要么根据相关合同,一般在30个工作日内收到原路返回的资金;逾期情况下,基金公司可能加计商业银行同期存款利息返还。

与基金募集失败相比,基金清盘对于投资者资金管理难度影响更大。Wind资讯统计显示,截至11月11日,今年已有159只基金清盘,超过去年全年数量。基金清盘是指基金资产全部变现,将所得资金分给持有人。简单地说,就是市场上已存在的公募基金不再存续,基民不得不被迫终止持有该基金,但这并不意味着一定会带来资金损失。基金清盘的条件有以下几方面:基金资产净值低于5000万元,或基金份额持有人不满200人,且已持续60个工作日以上。需要指出的是,就算基金清盘,基民的钱仍在,一分也不会跑掉。基民持有基金时,每年都要从资产中直接扣除一笔不小的费用。这笔费用叫托管费,由托管银行收取。支付了这笔费用,基民资金就进入了银行第三方监管账户。因此,就算基金清盘了,清算后账户里的钱也能全部拿回;但受基金业绩、规模等因素影响,可能拿回来的资金没有原来多。

如何避免“踩”到清盘基金?长量基金资深研究员王骅建议,投资者在选择基金时,要尽量避开规模太小的基金。基金规模越小,投资者越不爱买,基金“救”回来的概率就越小。为躲过基金清盘,谨慎的投资者一般会选择规模10亿元以上的基金,乐观投资者至少也会选择规模在2亿至3亿元以上的基金。

“此外,一只公募基金中金融机构资金占比过大,持有人数还很少,投资者则要谨慎了。”王骅认为,这些机构持有份额较高的基金可能被机构“承包”。一旦机构赎回,基金规模就会断崖式下降,甚至低于5000万元的规模,清盘概率会大大增加。



徐骏作(新华社发)

为鼓励和促进电商直播健康有序发展,浙江启动“绿色直播间”创建活动,并发布《“绿色直播间”创建方案》,对全省范围内开设直播间带货的电商平台、直播平台、MCN(多渠道网络)机构以及主播等主体提出明确要求。

本版编辑 郎冰

一年一度的“双11”购物节如约而至,再次引发网络购物高潮。随着科技快速发展,人们尤其是年轻人的消费模式与理念已经发生了巨大改变,也进一步影响了其理财决策与行为。

年轻人理财该注意啥

经济日报·中国经济网记者 钱菁旋



《90后理财与消费报告》显示

投资理财收益已成为“90后”工资外最普遍的收入来源

其中,“90后”更喜欢通过互联网理财

数据显示,选择互联网平台的“90后”占

84.5%

需要提醒的是,目前互联网领域部分平台风险较高,投资者需要仔细甄别,谨慎投资

尼尔森的《中国年轻人负债状况报告》显示

在被调查的18岁至29岁人群中,信贷产品渗透率为

86.6%

使用信用卡的比例达……46%

使用互联网分期消费产品的比例达……61%

但信贷产品的使用并不意味着“90后”超前消费、负债消费

数据显示,去除当月还清的消费类信贷使用人群,实质负债人群为

44.5%

刚刚过去的“双11”购物节,分期消费依然火爆,但消费者分期行为表现得越来越理性。针对疫情后首个“双11”年轻人消费趋势变化,乐信研究院对超过3000名“90后”“95后”用户开展的问卷调查显示,理性使用分期的年轻人占比74.23%,不假思索地使用分期的消费者占比14.49%。

事实上,随着经济社会快速发展,如今年轻群体已经习惯通过网络购物,这也进一步影响了其理财决策与行为。那么,年轻人理财究竟该注意啥?

投资自己

“做理财规划,既要考虑宏观经济发展趋势,也要考虑个人生涯周期的属性和特点,要有的人生目标,也要考虑小概率风险,要了解经济周期规律,也要考虑自我人力资本提升。”浙商银行西安分行零售银行部李以恒表示,“说简单点,随着我国迈入万元美元社会,钱赚钱的逻辑变了,钱生钱的逻辑变了。年轻人的理财观念也要随之改变”。

作为年轻人,正处于事业上升周期,首先要投资自己,让自己的人力资本提升,以后赚钱的能力才会随着时间快速体现。

目前收入不高,是不是意味着年轻人投资自己就行了,不用理财了?对此,李以恒的回答是:“当然不是,投资自己是目标,但人生有两个需求是刚性的,一个是结婚生子,一个是养老。对年轻人来说,养老还远,可以慢慢准备,但结婚与子女教育应根据自身目标设立专门的储备基金了。”

在李以恒看

来,年轻人首先要建立3个月支出的周转资金,主要用于日常支出;对于剩下的钱,可先把结婚与未来子女教育的部分准备好。这部分钱的来源,一是目前的结余资金,另一个则是每年收入的结余资金,需逐步准备。

然后,年轻人要根据自身目标时间来确定投资组合。时间如果比较短,建议组合越要安全;时间要是长,可以考虑将整个投资的10%至30%投资权益资产,毕竟以往每年通胀率均在3%左右,这样可以保证资金的购买力。

李以恒提醒,需要注意的是,以上建议均基于不要出现小概率风险的方案。因此,大家还要做一个风险规划,将小概率风险转移,确保自己无论发生什么意外,家庭现金流不会出现断流。总而言之,未来是变化的,并且在科技助力下,变化会比以往更快,作为年轻的我们,首先要投资的是自己,然后要明确自身人生目标,用“多元”策略来对抗“多变”市场。

谨记风险

今年以来,A股市场的风生水起吸引了不少“新人”入场,其中不乏年轻群体。然而,面对这样一个高风险市场领域,如果大家盲目进入,难免容易被割“韭菜”。

对于刚入市的年轻人来说,想要不做“韭菜”,一定要有敬畏风险的意识。其实,股票投资费时又费力。年轻人在决定入市前,要尽可能深入了解金融产品知识,务必做好风险评估,同时还要认识到股市投资应该是家庭财产的一个有机组成部分,而不是全部。然后,在具体操作时,大家一定要选择正规营业场所或者正规金融APP开展线上交易。

“投好资理财好对于客户来说很重要,但市场行情就像《谁动了我的奶酪?》一书中的奶酪站一样,随时可能发生变化,只是有些变化因为各种原因被我们忽略了。”浦发银

行北京分行东长安街支行郭鑫认为,即便作为一名普通投资者,也需要与时俱进应对变化。

其实,A股投资者结构已经悄然发生变化。从持股结构来看,A股的“散户化”程度已经明显下降,正在逐步国际化、机构化。最近几年,“去散户化”一直是A股市场热门话题之一,更多个人投资者选择了通过购买基金入市。

“作为一名投资者,学会配置基金是很重要的。基金并非存款,配置基金的资金最好是6个月以上的闲置资金。这是因为,短期要用的资金有可能因为市场波动发生浮亏,如果此时恰好需要用钱,那么资金损失就在所难免。”郭鑫表示,基金配置的第一步是利用中长期闲置资金开展配置;第二步是根据自身风险承受能力选择基金。其中,基金风险等级由低到高依次为货币基金、债券型基金、混合型、股票型基金;第三步是选择适宜的买入方式,包括单笔买入与定投买入两种。其中,对于净值波动低的偏债基金适合单笔购买,对于净值波动高的混合基金、股票基金来说,单笔购买或定投购买都是可行的。

“如果您具有很强的择机能力,能保证在市场底部买入基金,或者能够接受中短期亏损并且可以中长期持有的话,单笔买入是不错的选择。但如果判断不准,又不想承受中短期亏损的话,不妨考虑定投买入。定投买入不仅可以弱化择机风险,平滑投资成本,而且占用精力少,只需选择好所购基金,设定好买入规则、保证账户上有资金,系统就会按照约定自动扣款购买目标基金了,省力又省心。”郭鑫说。

合理分期

“双11”期间,诸多购物平台均推出了分期购物促销手段。在不少业内人士看来,消费者尤其是年轻消费者合理旺盛的消费需求,有助于推进供需良性互动,适度使用“分

理性看待保险业“开门红”

本报记者 李晨阳

“收益超过5.0%,还具备生存金、满期保险金等保障,看起来挺划算的。”一位保险消费者告诉经济日报记者,最近经常看到保险公司推出的年金险介绍,产品兼具保障和理财双重功能,收益率也比较可观,准备购买。

事实上,眼下正值保险业“开门红”时期,各大保险公司均推出了年金+万能双主险产品,同时设定了较高收益率以及灵活的缴费期限,进一步增强了产品吸引力。比如,中国人寿“开门红”新产品绑定的万能险结算利率最高可达5.1%;太保寿险的万能账户结算利率在8月出现下调,但也达到4.9%。

不过,为防控经营风险,促进人身保险市场平稳健康高质量发展,银保监会近日发文降温“开门红”。据悉,10月底,银保监会向各人身险公司、各银保监局下发《关于加强规范人身险公司年度业务平稳发展的通知》(简称《通知》),对人身险公司推进

“开门红”过程中常见违法违规行为实施预警,并表示将强化查处力度,通过公司自查、监管督查、专项调查相结合的方式强化监管。

《通知》强调重点查处6个方面违法违规及严重侵害消费者合法权益的行为,包括承保过程中异化保险产品功能,将不同保险产品功能错配,进行捆绑销售;保险公司分支机构及销售从业人员擅自印制、使用、发布保险产品宣传材料;对投保人隐瞒与保险合同有关的重要情况,预收保费后不如实告知保险责任开始时间及退保损失;违反新型产品信息披露相关要求,在宣传、销售新型产品时,仅按照高、中档水平演示保单账户利益;给予投保人、被保险人、受益人保险合同之外利益的利益;以捏造、散布虚假信息等方式诋毁同业商誉,对同业人员进行“恶意挖角”等。

的确,“开门红”期间,保险公司的宣传推广以及销售推动力度通常较大,可能存在个

别保险销售人员为了提高业绩,通过短信、微信、朋友圈等制造传播虚假信息实施销售误导,甚至歪曲监管政策、炒作产品停售等方式开展产品促销;此外,在介绍产品时,还会夸大保险责任或保险产品收益,不如实告知保险产品收益的不确定性,利用消费者在信息不对称、不透明情况下的盲从心理,诱导其冲动购买。

业内人士表示,一方面,保险是以保障为主,消费者要理性投保,不跟风、不盲目追求高收益,要根据自身保险保障需求和风险承受能力适当投保;另一方面,消费者要知悉购买年金+万能双主险组合产品后,投保客户除了年金保险,还将拥有一个万能账户,这个万能账户的作用是让返还资金二次增值,并且万能险收益一般设有最低保证利率,但最低保证利率之上的投资收益是不确定的。

“其实,由于年金险保费相对较高,时间跨度也较长,比较适合不看重短期收益、具有一定积蓄的中高端收入人群购买。”保险专家认为,对于经济基础相对薄弱的年轻人来说,可以先考虑配置医疗险、意外险、重疾险等基础险种。

值得注意的是,《通知》明确,各人身险公司应当对相关情况开展自查,主动发现问题并认真整改,各人身险公司总公司、各省级分公司应于今年11月10日之前将下一年度业务发展计划分别向人身保险监管部、属地银保监局报告,并于2021年3月31日前报告自查整改情况。

“公司将严格按照监管制度要求开发设计人身保险产品,突出保险产品的风险保障功能,不断优化产品供给,为消费者提供更高品质的保险保障服务。”某保险公司相关负责人表示。