

保险预定利率下调 怎么买才合适

□本报记者 刘文静

进入9月,关注理财型保险的消费者发现,保险产品的预定利率再次下调了。“以前有朋友给推荐一款增额终身寿险,说年收益3%,当时因为忙没有顾上买,最近想买,再一问才知道收益率降到2.5%了。”石家庄市民冯女士遗憾地说,保险收益一降再降,那还买不买呢?让她挺纠结。近年来,理财型保险的预定利率频频下调,那么,保险怎么买才合适呢?

多个险种利率下调 普通保险上限 2.5%

日前,国家金融监督管理总局发布“关于健全人身保险产品定价机制的通知”,通知要求,自2024年9月1日起,新备案的普通型保险产品预定利率上限为2.5%,预定利率超过上限的普通型保险产品停止销售;自2024年10月1日起,新备案的分红型保险产品预定利率上限为

2.0%,预定利率超过上限的分红型保险产品停止销售;新备案的万能型保险产品最低保证利率上限为1.5%,最低保证利率超过上限的万能型保险产品停止销售。

普通型保险即传统保险,指的是客户利益固定的保险产品。定期寿险、重疾险、医疗险以及增额终身寿险、年金保险等均属于此类。分红型保险和万能型保险的客户利益都是不固定的,分红型保险是一种结合了保障和投资的保险产品,在提供身故保障的同时,还可以享受分红,但是分红多少取决于保险公司分红产品的账户经营情况。万能型保险可以根据自身情况调整保费或者保额,这种保险的投资属性更强,投保人需要更多地考虑投资风险。

先保障后理财 理性投保最重要

在利率不断走低的情况下,保险还要买吗?当然要买。相关专家表示,商业保险是一种特殊的商品,最主要的功能是保障,而不是投资,所以不应该仅仅把投保看作

一种投资,用投资的思维去计算回报率。买保险的第一目的是防止因意外、疾病等风险带来巨大的无法承受的财产损失,其次才是考虑未来规划、投资理财回报等。所以买保险的顺序应该是意外险、重疾险、医疗险、寿险,先为家庭财务建立防火墙;此后才是年金险、增额终身寿险、万能险等,用保险规划子女教育金和自己的养老金。

理性投保注意三点。第一是买对产品。根据自身的需求、经济能力选择最适合的险种,尽量了解多家保险公司的同类产品,货比三家再出手。第二是买早。如果是重疾险、医疗险等产品,越早买,保费越便宜,因为这类产品的定价因素除了预定利率,还有年龄、身体状况等,越年轻,身体条件越好,保费就越便宜。如果是增额终身寿险、年金险这类产品,越早买,越能在时间和复利的双重作用下,获得较高的收益。最后一点是投保后要长期坚持,不要中途退保。以增额终身寿险为例,时间越长,收益越高,短期退保则很可能会有较大损失。



月入2万元年轻人准备成家如何理财

□本报记者 刘文静

方先生今年29岁,在某企业工作,是个软件工程师,月薪1.2万元,单位有五险一金,每年还有年终奖约2万元。在本职工作之外,方先生还有一份基于自身专业的兼职,月收入约8000元。方先生已经贷款买了住房和车,每月还贷支出7000余元,此外,个人消费、旅游以及人情往来等支出5000元。目前他有存款5万元,没有购买理财产品商业保险。方先生的女朋友在事业单位工作,两人打算明年结婚。他希望在接下来的一年时间存够15万元用于举办婚礼、蜜月旅行等。

本期理财规划师认为,方先生月入2万元,除去还贷款和个人消费每月能节余8000元,加上他的5万元存款和2万元的年终奖,一年内存下15万元完全没有问题。婚礼过后,方先生妻子的收入也会给他的小家庭增添进账。现在,方先生需要做的是对个人及家庭未来的合理规划。理财规划师提出几点建议如下:

- 1.方先生的5万元存款到期后可购买银行理财产品或者结构性存款。近两年来,银行的存款利息一降再降,如果方先生的5万元存款到期,可考虑购买稳健型银行理财或者结构性存款,以提高收益。
- 2.利用基金定投规划子女教育金和个人养老金。基

金定投可以平摊投资成本、降低投资风险,长期坚持下来会有不错的收益。方先生打算在接下来的两三年内要孩子,应该尽早规划子女教育费用。方先生可以每月拿出2000元,做两份基金定投计划,一份用来储备孩子的大学教育金,一份用来为自己积攒养老金。

3.保险规划要趁早。方先生虽然有社保,但是作为家庭的经济支柱,仍然需要匹配健全的商业保险体系。方先生可先为自己购买意外险和医疗险等保障型险种,婚后再与妻子一起协商建立完整的家庭保险体系,在加强保障的同时,也可利用保险进行长期理财规划。

(投资有风险 选择需谨慎)

理赔月报

保险理赔:为生命护航 为家庭财务建立防火墙

在生活中,风险如同潜伏的暗流,随时可能冲击每一个家庭的安宁。然而,正是有了中汇人寿这样坚实的后盾,不少家庭得以扛过风雨,重拾生活的希望。

守护的力量:中汇人寿的承诺与实践

本期故事的主角,张女士,本是都市中一位普通的女性,然而,命运的转折点却在2024年的初夏悄然降临。6月18日,一张冰冷的病理报告书,将“甲状腺恶性肿瘤”这一沉重的字眼刻入了她的生活。面对突如其来的病魔,张女士的世界仿佛瞬间崩塌,但幸运的是,她并非孤军奋战。

在痛苦之际,张女士想起了自己多年前在中汇

人寿投保的重疾险。她迅速拨通了客服热线95301进行报案。随后,中汇人寿承德中支专业理赔团队迅速介入,不仅通过电话安慰张女士,更在炎炎夏日中亲自上门,手捧鲜花,带去温暖与关怀。他们耐心细致地指导张女士填写理赔资料,确保流程的顺畅与高效。

经过高效的审核流程,一笔高达16.25万元的理赔金汇入了她的账户,同时,后续14期的保费共计5.6万元也被豁免,保单依然有效。

随着治疗,张女士的病情逐渐好转,她再次收到了中汇人寿赔付的住院医疗保险金9840元。这笔款项虽不算很多,却让张女士在康复之路上更加安心无忧。

保险的价值:保障生活,护航未来

中汇人寿的理赔金,如同一场及时雨,不仅解决了张女士手术及后续治疗的燃眉之急,更让她的家庭免于陷入经济困境。

理赔温馨提示:

甲状腺癌作为最常见的内分泌系统恶性肿瘤,目前全球发病率以每年4%的增幅逐年上升,跃居为女性肿瘤第八位,中汇人寿河北分公司2023年理赔年报数据显示,恶性肿瘤在重疾险赔付中占比高达66%,其中甲状腺癌占比达到了18%。中汇人寿建议广大客户,定期体检,可以让我们早发现早治疗,做到未雨绸缪,以抵挡不确定的风险。

图说业界



■9月14日,为弘扬中华民族尊老、敬老、爱老的传统美德,提高老年人的金融知识水平和风险防范意识,阳光人寿在某社区举办了中秋敬老爱老金融知识进社区活动。活动现场,工作人员精心布置宣传展位,发放反洗钱、防范非法集资、防电信诈骗知识宣传折页,耐心细致地为社区居民讲解金融知识,提示要注重保护个人信息,防范金融风险,引导居民依法理性进行金融投资,维护自身权益。未来,阳光人寿将继续关注老年群体的需求和权益,积极开展各类公益活动,帮助老年人守住养老钱。(李飞)



■日前,河北省赞皇县许亨镇小吕村收到了建行的150万元“集体信用贷”,破解了当地寿桃种植资金难题。今年以来,建行石家庄分行坚守服务“三农”主阵地,不断扩大金融服务乡村振兴“半径”。在行唐、晋州发力特色经济作物种植;在栾城、高邑助力特色畜禽养殖。通过不断提升金融服务适配性、精准性和覆盖面,为农村集体经济发展输送源源不断的金融活水。截至今年8月末,该分行累计向近百个农村集体经济组织发放贷款超亿元。图为建行赞皇支行客户经理走访寿桃种植户了解种植情况。(李宪民 张文齐)