

今年以来, 保险市场的投连险购买形成热潮, 巨大的繁荣背后, 也存在隐忧。今年9月保监会针对性地出台了76号文《关于加强投资连结保险销售管理有关事项的通知》。正确、全面、客观地认识投连险, 对于相关投资者来说尤为重要。

## 投连险收益应稳健

**误区之一: 投连险的投资收益越高越好。**受制于行业政策的监管, 保险公司的投资渠道是受到限制的, 投资原则也是谨慎稳健的。基金一般将资金投资在多头股票上, 而投连险则将资金分散投资在一些精选基金上, 投资风险也由此降低。从长期来看, 投连险的收益曲线要比基金更稳健, 如果说好的基金走势优于股票大盘的话, 那么一只好的投连

险的走势也是优于基金大盘的。投连险之所以下设几个不同风险和收益回报的账户, 目的就是平衡风险, 增强抗跌性。好的投连险的收益曲线不应是大起大落的, 而是平滑向上, 短期看较慢, 但中长期看稳中有升。

## 保障功能不可忽视

**误区之二: 仅以投资收益作为评判标准, 而忽视其保障功能。**如果投连险仅仅吸取了传统资本市场产品的特点, 而忽略了保险产品的保障特色的话, 极易受到其他投资渠道产品的竞争, 缺乏整体的投资优势。而且由于对投资过于依赖, 一旦市场条件发生变化, 就会导致寿险业出现大起大落的波动。当人们以一种投资的心态去面对保险, 甚至个别销售人员把投连险当基金卖, 一味强调其收益功能时, 误区就不可避免了。

## 繁荣背后存在隐忧

保险的本质是保障。如果忽视保障的作用, 它就失去了保险产品最基本的意义。投资连结险, 是投资与保障的结合体, 这也是保监会在2007年3月出台投连险精算规定中, 明确规定投连险中保障比例的主要原因。

## 选择产品还看实力

**误区之三: 投连险收费越低越好。**投连险收取的费用一般包括以下几项: 初始费用、买卖差价、账户管理费、保单管理费、退保费用、账户间的转换费用等。很多公司在新款投连险的设计中免除了一些费用, 如中意新一代投连险“一生中意”以及“中意智尊”两个产品中都免去了保单管理费和账户转换费用。决定投连险收费高低的还取决于产品提供的保障功能, 保障范围广、保障全面并且保额足够, 前端收

## 功能并不等同基金

费会略高, 但从长远观点看, 比单独购买附加险要物有所值。此外, 消费者在选择产品时, 公司实力、品牌、资金运用的能力也很关键。因此, 费用收取的高低是衡量投连险的因素之一, 但并不是评价的唯一标准, 更重要的还是要看产品自身提供的价值和功能。

## 任何投资都有风险

**误区之四: 投连险无风险。**想当初, 投连险首次登陆中国所产生的风波就是因为销售不规范, 过分夸大投资收益, 淡化风险所造成的结果。其实, 效益最大化不等于收益最大化。作为一个具有投资智慧的理财人士, 我们应该以远见的目光来对待投资, 对待收益, 对待风险。任何投资都是有风险的, 收益与风险永远成正比, 投连险也不例外。投连险分为不同的投资账户, 稳健账户

的投资对象是银行存款、债券等, 投资风险几乎可以约等于零, 而进取型账户的投资对象是债券和证券投资基金等, 投资风险相对较大, 还有的账户介于两者之间。

一款好的投连险重要的是具备安全性、稳健性以及较强的抗跌能力。这一点, 与已故华尔街投资大师JP·摩根的投资理念不谋而合: 财富保障是投资的第一要素。

当我们以冷静、客观、全面的观点看待投连险时, 就会发现, 看一个产品的好坏, 不能一叶障目, 每一个理财产品都有其准确的定位与客户群, 不能把投连产品和基金放在一个天平上称, 就像不能将股票与房地产相比一样, 不同投资工具各有优势与功能, 只有符合需求的才是最合适的。

静璟天

保险学校

## 本周话题: 房贷首付增加的影响

# 不打到“痛”处难回头

要问此次央行采取的提高第二套房首付比例, 是否能够起到对房价降温的效果, 笔者认为要看此项政策是否打到了房地产商的“痛”处。

现在的房价疯涨, 已经是没有理性可言, 绝对是疯狂炒作的结果。房产商以及炒家联手, 采取的是惜售、捂盘以及抬价的方法。由于房地产市场已经被大房产商垄断, 土地批发受到限制, 再加上银行对房地产贷款无控制, 很显然, 房产商捂盘惜售的成本很低, 造成房产供应发生了短缺。

从目前政策看, 无论是过去的增加买卖税收, 还是现在的提高首

付, 都针对需求方。在供求失衡的情况下, 房价怎么能够不涨? 再说, 提高第二套房首付, 本身针对的是买二套、三套的老百姓, 真正的房产大鳄照样能够通过各种融资的方法, 用巨额资金来囤积土地和房子。

我觉得, 如果真正要让房价降下来, 就一定要针对房价上涨的根源下手。首先, 加大对房产商资金控制。控制房产商的融资和银行贷款, 把房产商手中囤积的土地、房子“逼”出来。其次, 政府要加大土地供应, 用政策鼓励廉价、平价房建设, 也就是加大房子的供应量。只有打到囤房机构的痛处, 才能达到降温的目的。

大可



# 提高首付恐效果不大

要平抑房价, 我们先来看看造成房价上涨的因素有没有改变。首先, 经济适用房和廉租房供应不足的情况依旧存在, 这就给炒房者留下了生存空间; 其次, 商品房的成本在不断上涨, 钢材、水泥等主要建材都在涨价, 土地转让的价格和人工

成本的涨幅也不小, 而且开发商大部分是靠银行贷款来搞开发的, 房价不涨, 他们怎么还利息、如何盈利? 最后, 贷款发放前的审核是否严格也会影响房价。首付虽然提高了, 但是贷款人的信用状况、家庭财产和收入情况等影响偿还能力的基本

国庆黄金周的“房交会”我去看了, 场面甚是火爆。令人百思不得其解的是, 尽管房价每天都在上扬, 可买房的人却有增无减。去年可以买二房一厅的钱, 如今只能买一房一厅了, 真叫人感叹啊!

不过, 在央行宣布个人第二套住房贷款首付比例不得少于40%之后, 我总算看到了些许平抑房价的希望。首先我认为, 央行的此项举措, 保护首次自住性购房、抑制投资

# 买房看到了些许希望

性购房的意图非常明显。好就好在新规定对于购买首套小户型住房的贷款首付政策没有变化, 真正影响的是贷款投资多套房产的投资者。这将会在一定程度上遏制目前的炒房现象, 同时为房产降温, 并给更多的百姓提供购买商品房的会。其次提高首付将会挤压一部分投资

条件如果没有详细审核, 那些本不具备贷款资格的人贷款买了房, 房价仍然不可能降下来, 美国的次级贷款风波发生前的情况就是很好的证明。

另外, 银行的征信体系还不完善, 究竟如何判定购买的是第一套还是第二套住房也有一定的难度。所以, 我认为不要对“提高首付就能平抑房价”有太乐观的预期。

孙仲杰

陈剑华

## 金价股价上下跳 心情莫坐“过山车”

# 学会为让生活更美好而理财

剧烈震荡, 国际金价再次走出“过山车”行情: 现货黄金盘中最高涨至每盎司747.65美元, 刷新28年高点, 但随后因美元兑欧元连续3天反弹, 金价急剧下探至每盎司720.60美元, 最后反弹至每盎司741.90美元, 基本上与黄金周前差不多。

除了黄金和外汇市场, 还有一部分投资者开始通过种种手段到香港开户, 希望提前享受到港股市场的收益。但在黄金周中, 由于网上股票交易量大增, 有些香港银行网上理财服务系统无法负荷而出现系统瘫痪数小时的情况, 也有银行的理

财热线在繁忙时段出现无人接听, 让一些投资者无所适从。

## 渔夫与富翁的启示

有个故事说, 富翁去海边看见渔夫在海边无所事事, 于是问他: 你为什么离不开这里去赚大钱? 渔夫说: 赚了大钱干什么? 富翁说, 那你就好像我一样随时来海边玩了。渔夫说: 我现在就是每天在海边玩啊!

投资理财的实质就是平衡赚钱和享受之间的关系。被中国金融界誉为“教父级人物”的刘鸿儒, 在谈到金融理财的时候表示, 金融理财

是一种综合性金融服务, 它是针对客户整个一生而不是某个阶段的规划。因此, 能达到自己预期的生活水平, 又何必冒风险去追求更高的投资回报率呢? 黄金周的休闲与赚钱的苦恼, 那个更重要? 特别是对于许多已经在平时股市中费心费力的股民来说, 享受黄金周的休闲应该比赚取区区的收益更重要。

## 生活中理财技巧多

现在一提到理财, 人们的第一反应就是为了赚取高收益。事实上, 通过理财让日常生活更美好并不一

定要靠更多赚钱。

如何在购物和旅游中学会理财, 与在股市搏击中获得高收益同样重要。在人民币升值的情况下, 学会利用信用卡在海外购物, 同时回来之后利用人民币还款, 可以享受汇率升值带来的收益。同时, 不要只关注投资型保险, 学会合理使用保险的保障功能, 为日常生活“保驾护航”, 也是提高生活质量的重要手段。有时, 一个小小的理财举措, 可以让你的生活更加丰富多彩。

正在建设国际金融中心之一的上海, 市民的金融意识、理财能力已有了很大程度的提高。作为一个市民不仅要学会基本的理财知识, 更要具备一定的高财观念, 如根据自身的年龄、职业、收入等合理配置家庭资产等等。这样, 理财才能让我们

斐翔

黄金周虽然已经过去, 但是关于理财的话题似乎还意犹未尽。但人们在讨论理财时候, 除了重视收益, 似乎较少关注其对于生活的影响。事实上, 日常理财不要仅仅想着收益多少, 更要学会为生活而理财。

## 过节不忘惦记理财

早在黄金周开始之前, 各种各样的理财方式就纷纷出现在媒体上。无论是通知存款还是海外投资, 似乎在传授百姓黄金周的每一天都要赚足钱, 不要错过任何的机会。但一些投资者在赚取收益的同时, 原本应该放松的黄金周, 结果却变了味。

黄金与外汇的“过山车”行情, 让许多投资者在这个黄金周中很少有机会闲着, 特别是目前受到密切关注的黄金市场, 在“十一”长假中