

家庭理财储蓄过度保障不足

友邦中国首席执行官蔡强认为保险业可持续发展需回归保障

友邦中国首席执行官蔡强近日提出,中国保险市场经过 20 年的快速发展后,目前进入了“寒冬期”,以往粗放式的发展模式正在变革,保险行业需要回归到保障的根本。而百姓理财普遍存在储蓄过度、保障不足的状况。

双“黄金十年”后待转型

蔡强回顾说,1992 年到现在,中国保险经历了复合型的成长,根据不同的推动力可以分成两个“黄金十年”。第一个十年从 1992 年到 2001 年,中国保险业的发展基本上基于渠道创新。友邦 1992 年把个险营销员的销售方式带进了市场,中国保险业由此迅速膨胀发展。2001 年到 2010 年是第二个“黄金十年”,有两个巨大推动力。第一个是加入 WTO 后,保险公司牌照大扩容,外资保险公司纷纷涌入,市场急速扩大,几年时间里保

险业机构布满全国。2005 年之后,银保渠道的出现又带来创新,这两个动力带来市场每年 20% 的复合增长。

最近几年,保险却陷入了“寒冬期”,成长有限。蔡强认为:“过去的成功模式往往会成为将来发展的阻碍。以往保险成功模式是快速粗放型、高耗能的发展,这个可能跟中国当时整体发展相适应。现在市场已经改变,所以我们要寻找新的可持续发展模式,一定要回归到价值导向发展。”

资产配置参考“铁三角”

他提出,中国金融市场的一个问题是储蓄过度而保障不足。就国民储蓄和 GDP 的占比以及寿险和 GDP 的占比来看,在英国储蓄占了 GDP 的 11%,而寿险占 GDP 的 8.44%,寿险和储蓄平衡发展;而中国内地储蓄占了 GDP 的 50%,保

险只占 GDP 的 1.7%。从数据看,在中国保险并不是已经饱和,而是远远还没有开始。在发达国家家庭的资产配置中,存款、证券和保险基本上是三分天下,形成“铁三角”的格局。有一次在美国聚餐,坐在蔡强旁边的是保险界一位赫赫有名的董事长,他坦言自己的资产分布就是“铁三角”,几乎可以度过任何的风暴。但是国人的储蓄 66% 都在银行,这样会承担较高的通胀风险,其余四分之一放在证券市场,只有 9% 用于养老保费。

危机常使家庭财富归零

为什么说中国保险业过去 20 多年以替代储蓄作为主攻方向,而现在到了回归保障的根本阶段?蔡强的解释简单明了:十几二十年前,老百姓口袋里没有多少钱,最大需求就是储蓄,实现原始积累。那时百姓的选择主要是银行,保

险业兴起后,既可以带来保障,产品的收益也过得去,满足了客户的需求。但是现在中国老百姓口袋里有钱了,需要保障财富,医疗教育养老面临的压力也非常大,但是保障明显不足。如今家庭债务膨胀速度远远快过财富的膨胀,而危机降临时往往让家庭的财富归零。同时储蓄方面的竞争已经不再是保险公司跟银行间的竞争,理财产品多达几万方,再加上证券投资基金,中国人财富积累途径选择非常多,投资收益不断提高。而保险公司的核心竞争力是长期资产的投资,单纯拼收益很难再发展,所以走到了回归保障的阶段,要靠长跑胜出。在过去的四年里,友邦的新业务价值成长三倍,保障类产品的占比从 38% 提升到 63%,总保额四年里提升 62%,这便是回归保障策略带来的成果。 本报记者 谈瓔

网络金融求新求变 客户群落迅猛提升

来自广发银行最新的数据显示,截至今年 3 月,广发银行全国个人网银客户已经突破 1000 万,网络金融得到了迅猛发展。目前,广发银行上海分行已有 90% 以上的个人客户通过电子渠道办理业务。

截至去年底,广发银行上海分行个人网银客户规模较年初增加 40%,手机银行客户较去年初增加 98%。

网络金融的最大特点是“新”。为此,广发银行上海分行不断尝试新的形式和业态。去年,该行成功推出上海首家智能银行——长城大厦智能银行,突破了传统营业网点的时间及空间的局限性,真正实现 24 小时全天候金融服务;积极推进与中移动合作手机钱包业务,使客户在新型渠道中获得全新体验;利用微博、短信、微信等各种营销平台,以渠道服务为宣传内容,以电子渠道实现快速销售为客户提供选择渠道;大力推进移动柜台业务,为客户提供开卡、开网银、开手机银行一条龙服务,大大缩短业务耗时。

张小乐

首张农行银联白金联名卡亮相上海

近日,中国银联与中国农业银行、吉祥航空在上海共同宣布推出商旅特色联名 IC 信用卡,其中白金等级卡成为农业银行首张银联品牌的白金联名卡。

农行吉祥航空银联联名 IC 信用卡,主要面向商务人士、旅游爱好者和吉祥航空会员,包括金卡和白金卡两个等级。持卡人可享受吉祥航空里程自动兑换、航空意外险等用卡服务及保障,白金卡持卡人还可尊享更多礼遇,包括吉祥航空登机优先办理、行李优先、机位优先候补等 VIP 服务,全国主要机场贵宾厅,健康咨询及预约挂号等。目前,银联与农行已合作发行了超过 2500 万张银联信用卡,特别是今年以来 IC 信用卡发卡量增长快速。

冯诚

平安不动产进军 养老养生产业

平安不动产本周在上海发布“合悦”品牌,推出养生养老、健康管理、旅游休闲的综合模式,环渤海湾、长三角、珠三角、海南岛等地都是未来看好的地方。

平安不动产副总经理朱政监表示,“合悦”以健康管理为核心,以全龄化全方位社区服务为特色,包括全龄化适老社区和旅游养生产产两大内容。其健康管理服务将引入国际先进的个人健康档案管理系统,可随时掌握业主最新身体状况,并依此为主制定适合的营养膳食、运动休闲、养生 SPA、康复理疗、用药计划等。同时,建立社区食堂,有专业营养师、中医师,量身定制个性化食谱,并提供厨师上门服务。此外,社区有 24 小时管家式服务。

孙玉



■ 上海市银行同业公会提示:借记、贷记卡不同,根据需要巧使用

绍波 画

无抵押无担保 “小微”贷款有方向 “鑫POS贷”最高可贷100万

城 服务小微

近日,上海农商银行创新产品开发渠道和产品担保方式,推出了基于 POS 机结算流水的“鑫 POS 贷”。小微企业和个体工商户们即使没有抵押、质押和担保,也可以顺利贷款了。

“鑫 POS 贷”申请材料简单,手续简便,放款快速。只要是经营时间在一定期限以上、近一年月平均 POS 结算收入、月均笔数及 POS 结算收入占营业收入符合一定标准,信用记录良好、无违规 POS 交易行为的小微企业和个体工商户,均可向上海农商银行申请“鑫 POS 贷”。

两年前,个体工商户小王在手机商城开了一家店铺,主要从事品牌手机的销售和售后维修服务,客户结算方式主要为 POS 机刷卡。由于产品质量过硬、价格公道、售后服务周到,小王的客人越来越多,每批新货刚到不久便被一售而空。为了扩大进货规模,提高销售额,小王希望能向银行贷款,但因

为缺乏有效担保,他去了几家银行后均被婉拒。直到近期,小王听说上海农商银行的“鑫 POS 贷”,进行了咨询。该行通过现场走访商铺、查看 POS 流水账等资格验证,最终向小王提供了 30 万元信用贷款额度,为其后期进一步提高进货量和销售规模提供了有力的资金支持。目前,小王的生意越做越大,销售额较贷款前提高了近 50%。

据了解,上海农商银行的 POS 收单户申请“鑫 POS 贷”时,最高信用额度为 100 万元;他行 POS 收单户最高信用额度则为 50 万元。合同期限内,借款人可多次提款,额度循环使用。上海农商银行所有营业网点均可受理该业务。客户还可登录该行的官网 www.srb.com 或致电 24 小时客服热线 021-962999、4006962999 进行查询。

上海农商银行表示,今后将继续根据市场的实际需求,加大产品创新力度,为小微企业等量身定做更多的专属产品。

尚依



理财重在资产配置

城 财富学堂

一说到资产配置,不少投资者会以为这是有钱人的事。其实不然。东亚银行(中国)的财富管理专家告诫投资者:无论是富人还是一般投资者,无论是个人还是家庭投资者,资产配置都是投资过程中不可缺少的一环。

什么是资产配置?简单来说,就是“不要把鸡蛋放在一个篮子里”。好比人的成长一样,投资也要“德智体美劳”全面发展。我们要把自己的资产分成多份,并进行有效搭配,然后再根据市场的变动,对每部分资产的比重进行微调。把全部资产去投向一个品种,并为资产的一时起落而牵肠挂肚,那并非是投资,而是投机。

怎样去做资产配置?这又包括两个部分,首先是投资品种的配置。通常情况下,预期收益越高的投资,其所要承担的风险也就越大。按照风险从低到高,我们可以将投资分为:银行存款、债券、保障性保险(以上投资保本保收益),保本基金、保本型理财产品(以上投资保本不保收益),股票

及股票型基金、非保本理财产品(以上投资不保本也不保收益,享受高风险的同时承担高收益),以及高风险的杠杆衍生产品(可以享受高过本金数倍的收益,同时也要承担数倍的风险)。投资回报越高,风险也就越大,世界上不存在只有收益没有风险的投资产品。所以对投资者而言,产品组合十分重要,投资者应当根据自己的风险承受能力,选择不同风险等级的产品进行合理配置。

其次,是对投资市场的配置。随着中国资本市场越来越开放,外资银行及其产品不断进入,国内投资者有更多的机会接触到海外市场。过去一年,中国的股市表现持续低迷,美国道琼斯指数和欧洲股市却分别上涨了 13.2% 及 15.1%。因此对不同市场的合理配置,可以帮助投资者获得更稳定的投资收益。

资产配置基本法则并不复杂,但对普通投资者来说,做好资产配置绝非易事。特别是对全球市场的分析与把握,更让他们感到手足无措。对于这部分投资者,可以选择具备专业知识投资顾问来帮助其进行资产配置。余果