

城 险中求胜

万能险究竟好不好？

有一个最低的承诺保本利率，实际结算利率本身就具有灵活性，每一款万能险每个月公告的实际结算利率都是不同的，(目前全行业万能险年化结算利率平均水平大致在4%至5%之间，最高者可到7%上下)，主要是看当期投资运作情况，相当市场化，故而此次万能险费改的重点主要体现在：降低收费上限、增加风险保额及加强准备金监管等，对利率这一块没有太多涉及。

回归保障，让利消费者。业内人士认为，此次万能险一系列调整的背后，主要还是为了让利消费者，并引导险企在产品定价商更好回归保障。通过降低初始费用和退保手续费，让利给消费者；通过增加风险保额来提高保障额度，从而让万能险恢复其保障的“本来面目”，进一步倒逼保险公司调整业务结构；通过细化准备金分类，则是为了保证结算利率与市场接轨且保持平稳，防止有保险公司不计成本地抬高结算利率，严控非理性价格战。

对于普通消费者而言，选购万能险，主要看中的还是稳健理财功能兼顾一定的风险保障作用，因此要特别留意每月结算利率的变动情况。

南希

这些天十分热闹的宝万之争，让万能险“躺枪”。我们不禁要问，万能险到底好不好？

万能险“万能”在哪里

万能保险的概念最早由国外传入，指的是可以任意支付保险费以及任意调整死亡保险金给付金额的人寿保险。也就是说，除了支付某一个最低金额的第一期保险费以后，投保人可以在任何时间支付任何金额的保险费，并且任意提高或降低死亡给付金额，只要保单积存的现金价值足够支付以后各期的成本和费用就可以了。

万能寿险之“万能”，在于在投保以后可根据人生不同阶段的保障需求和财力状况，调整保额、保费及缴费期，确定保障与投资的最佳比例，让有限的资金发挥最大的作用。

万能险本是舶来品，然而被引入我国后，便被“改头换面”。演变至今，保障功能几可忽略不计，基本上已“沦陷”为价格敏感型的理财型险

种。自新会计准则实施后，由于没有通过风险测试，万能险便在保费统计时被归类为“保户投资款新增交费”，而不被视作“保费收入”，足可见保障成分之低。

实际上，不少精算师都曾提醒过，消费者完全可以利用万能险产品的“万能”特性，利用其风险保障成本(风险保险费率)比一般险种低，保额可根据投保人需求随时调整等特长，在人身不同阶段，设置不同的保障额度，比如在三四十岁人生重任阶段调高保障额度，60岁以后下调风险保额等方式，以最小的保费投入换取最高的保障程度，而且还可以与不同人生阶段不同的需求曲线进行有效匹配。

费改偏向消费者利益

今年2月13日，中国保监会发布《关于万能型人身保险费率政策改革有关事项的通知》，同时附上了《万能保险精算规定》。此次万能险开展费改，其主要意义在于：通过调

整保险公司收费上限，来更多地利于消费者；同时通过增加风险保额来提高万能险的保障额度，从而引导保险公司调整业务结构及更加规范经营，让万能险回归更多的保障功能，其意义体现在如下几个方面：降各项费用，增最低保额。与传统寿险(包括纯保障险种和分红险)不同，万能险所缴保费分成两部分，一部分用于保险保障，另一部分在扣除一定初始费用后用于投资账户累积投资。保障和投资额度的设置主动权在投保人，可根据不同需求进行调节；个人投资账户资金由保险公司代为投资理财，投资利益上不封顶、下设最低保障利率。

费改后，期缴万能险的基本保险费初始费用上限比例，第一年和第二年分别为40%和20%；趸缴万能险的初始费用上限比例，5万元及以下部分和5万元以上部分分别为5%和3%，退保费用也有所下降。

目前，保险公司期缴万能险主

要通过代理人渠道销售，而趸缴万能险主要通过银保、电商等渠道销售，此次初始费用调整对趸缴万能险可能有较大影响，尤其对此前相当火热的电商渠道万能险影响较大。

此外，记者在对新旧规定后发现，另一个大调整体现在增加了万能险的风险保额。2007版《万能保险精算规定》：个人万能险在保单签发时的死亡风险保额不得低于保单账户价值的5%。而此次改革后已调整为：意外和疾病死亡风险保额不低于保单账户价值的20%，意外死亡风险保额不低于保单账户价值的50%，保障程度最低限制大大提升了。

选购时留意利率变动

改革暂未涉及万能险利率限制。此次费改，对于万能险的最低保证利率限制并未有所提及，沪上一位精算师向笔者表示，与普通型人身保险产品所不同的是，万能险除了

复盘双12得失——如何不让羊毛飞上天

城 三省吾金

对我们羊毛党来说，双十二可是大羊毛啊！别的不说，家乐福超市满百减半的活动，就够诱人了，可是说家乐福的东西是有点小贵，可是性价比常年较优的华联吉买盛居然说关就关了——我住在虹口龙之梦附近。于我个人而言，支付宝与家乐福今年的活动吸引力尤其大，乃是因为朋友送给我一台iPhone6 plus。这样，加上原来的iPhone5和联想双卡双待小平板，配合一张移动、三张联通的四张SIM卡，理论上，我可以享受至少三次优惠50元，也就是能省下150元。为何我特别提到硬件条件呢？因为这次的海报说得很清楚：同一个手机号码、同一台设备、同一张SIM卡等等，反正有一处“同一个”就算作是同一名用户，而同一名用户只能享受一次优惠。

双十二这天，我起身很晚，吃了午饭，看了会儿书，快傍晚了，才拉着妈妈高高兴兴去了家乐福。要分三份买，每份200元左右。遇到



孙绍波 画

意大利进口卷子面打对折，我买了8包呢！可突然听到两位工作人员在叨咕：“支付宝优惠券早没了唉！他们还在扫支付宝付款喏。”我立刻放下手中的卷子面，跑到结账处看。原来，B1的进口没有挂告示，而B2的结账处竖着块大牌子，说支付宝优惠券已经用罄。据说，这牌子下午两三点就抬出来了……

其实，我犯了个战术错误，那

就是支付宝每个板块的优惠额度是有实时更新显示的。如果当时我知道点进APP能看到，我也就不用跑来一次虹口龙之梦了。

大羊毛没了，那就薅小羊毛吧。餐饮板块还有，我就到旁边的大家乐，想买点外卖烧味，服务员小妹在排队的人堆里挤出来，告诉我：“生意太好了！烧味全卖完了！”呃，好吧，我按照支付宝的指引，去了家门

口的克莉丝汀饼屋，据说可以享受40元减20元，碰巧此时已是晚上，部分面包还有8折，于是买了一堆。等我想拿同一台手机的app买第二份的时候，营业员大姐提醒了我：“你不是已经买过了吗？买过就不能再享受优惠了。”“可是，”我问，“支付宝不是提示说同一板块的这个优惠可以用两次吗？”“是两次，但必须是不同品牌的店家各使用一次，才可以享受两次优惠，便宜40元。”好吧，趁着天色未迟，我打开GPS导航，任凭支付宝小羊毛的召唤，又来到了五百米开外的牛奶棚，在这里了却了用足优惠的心愿。

总结起来，双十二羊毛得失给我的教训是：一、赶早不赶晚，二、多了解支付宝APP的功能，三、多设备的话，最好在出门前于有Wi-Fi的环境下，把各个账号分别打开，免得结账时因为信号不好、排队人多而手忙脚乱——我在全家便利店试图享受优惠时，就因登错账号，到手的羊毛飞了！

本栏目致力于推广各类“接地气”的理财小知识，观点仅属作者个人。

范白泉

市银行同业公会发布风险提示

警惕互联网平台冒名销售银行理财产品

近期市场上出现一些互联网机构集合大量的银行理财信息向社会推荐，有的机构还在网站引导客户预存资金进行投资，并声称对接银行理财产品。经上海市银行同业公会了解，目前上海地区各家银行均没有与此类机构进行合作，也从未授权此类机构代理销售银行理财产品。

上海市银行同业公会提示，此类冒名宣传、销售行为蕴藏较大的风险。第一，网站盗用银行产品名称、收益、期限等关键信息均与银行有关产品不一致；部分产品可能是一元起售，对接的可能是非银行产品，但以银行产品冠名，这些行为严重误导银行业消费者；其以较高收益率吸引投资人，但其实难以长期维系。第二，网站声称专款专用，资金进入银行相应账户。经部分银行排查发现，所谓相应账户，其实只是一般账户，其吸纳资金通过第三方支付划转，不能确定资金真实投向，存在严重的风险隐患。第三，可能存在借购买银行理财归集资金，再自行进行分拆投资的行为，通过低起售点降投资“门槛”，导致产品风险与客户承受能力不匹配，这种错配运作模式本身风险又很高。

为防范此类冒名盗用行为，避免银行业消费者资金损失，上海市银行同业公会提示：公众在网上投资银行理财产品时要通过正规渠道(银行营业网点、银行官方网站、银行网上银行、银行电话银行、银行手机银行、银行微信银行等)咨询和办理，警惕网络平台冒名销售银行理财产品，如发现冒名销售情况应及时向银行和有关部门投诉举报。

上海市银行同业公会还建议辖内银行业高度重视这类冒名宣传和销售行为，如涉及侵权，要主动利用法律武器保护银行声誉，维护银行体系的安全和稳定。

谈瓔

城 阿姐算盘

上海阿姐们都知道，买彩票是一种智商税，国内的大乐透，中奖概率仅为2142万分之一，双色球的中奖概率仅为1772万分之一，也就是说，比被雷劈的机会还要低。

这种明显的白日梦上海阿姐是不会做的，但是在理财上，精明的上海阿姐偶尔也会出点昏招，交了不少智商税。

死捂定投

有许多上海阿姐受了“1983年至2003年期间美国偏股型基金20年的年平均收益率为10.3%”的影响，认为基金定投可以高枕无忧，但这个结果却是建立在美国长达2007-2008年，美国股市一年之中跌去一半，前20年基金定投赚的

钱也是亏损累累。

这是因为，尽管定投偏股型基金能够平滑风险和收益，但是时间一长，本金也越滚越多，一次大跌，不仅有可能把利润亏掉，甚至还可能伤及本金。尤其是国内波动较大的股市，更是要把握住股市的波动节奏，及时把基金定投抛出；如果真的懒于打理，那就不要选择偏股型基金定投，收益率相对稳定的债券型基金定投，也可以获得平均5%左右的收益，大大好于存银行。

跟风投资

上海人都喜欢轧闹猛，理财也是。许多上海人有的则喜欢跟风，听说外汇赚钱就投外汇，听说黄金火了就炒黄金。

但是如果某一类理财产品能够

赚钱的消息已经尽人皆知，参与的人一多，它在未来赚钱的成色就不足了。巴菲特说过，众人贪婪我恐惧，当上海阿姐们的小姐妹、朋友圈都开始蠢蠢欲动时，也就是原来的高手和大玩家的退出之时了，他们全身而退后，只留下一地的散户。

侥幸心理

其实许多上海阿姐的风险意识还是有的，但是却往往抱着侥幸的心理，股市涨到5000点出头时还追进，心想只赚个10%就出来；明明知道新开张的P2P的不那么稳定，也敢去投点高息的新手标；明明知道一些理财的利息高得不正常，却只是想“快进快出”。然而这些理财方式，你不知道什么时候风险就会爆发。而且侥幸的人往往

都经不起诱惑，哪怕达到了当初设定的目标，他们也往往不会选择退出而是想再侥幸一次，最终结果就可想而知了。

贪小便宜

上海阿姐皮包里面的卡不少，除了银行卡、信用卡，更多的是会员卡：购物、美发、美容、健身、餐饮，而许多阿姐会为了“充100送100”“充200打8折”“投**送礼品”等小恩小惠而对钱包“大开杀戒”——但是说到底“羊毛出在羊身上”，尤其是非高频的消费，预存的钱往往都是成为商家的资本，与其把自己的钱交给别人去用，为什么不放在自己口袋里理财呢？如果碰到不良商家，还有跑路倒闭的巨大风险。

郑海阳