

精算师：慎选投资型保险回归纯保障型精算师考试 PDF转换  
可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/591/2021\\_2022\\_\\_E7\\_B2\\_BE\\_E7\\_AE\\_97\\_E5\\_B8\\_88\\_EF\\_c50\\_591319.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/591/2021_2022__E7_B2_BE_E7_AE_97_E5_B8_88_EF_c50_591319.htm) 自去年下半年开始至今，央行五次调整存贷款基准利率，2.25%的一年期存款利率在一年的时间里数次刷新，直至目前的3.6%；而且央行又将储蓄存款利息个人所得税削减到5%。实质上，银行一年期存款利率已超过3.42%。与此形成鲜明对比的是，寿险预定利率自1999年以来一直保持在2.5%的水平，现低于一年期存款利率高达92个基点。寿险预定利率与银行存款利率出现如此倒挂，令尚未放开定价利率的寿险产品面临着证券和银行产品的严峻挑战。保障功能不应被加息掩盖 预定利率，是指保险公司在产品定价时，根据公司对未来资金运用收益率的预测而为保单假设的每年收益率，通俗地说就是保险公司提供给消费者的回报率，主要是参照银行存款利率和预期投资收益率来设置的。在其它假设条件不变的前提下，预定利率越高，保险费越低，保险产品的竞争力越强；反之亦然。央行加息后，保险产品的吸引力大不如前。受此影响，普通消费者可能会选择退保或者购买投资型保险产品，一些潜在的保险消费者也可能会转而购买银行、证券产品。对此，笔者不禁要问，我们真的不需要保险保障吗？追根溯源，风险保障是保险的核心功能，保险可以分担被保险人的死亡、疾病、伤残、年老等各种人身风险所造成的损失，在危难之际给被保险人及其家庭提供经济补偿。个人及家庭要想在经济上有所保障，就必须早做财务安排，而人身保险是财务安排中极为重要的一环。现在市场上销售的很多保险产品都具有投资功

能，这是保险业发展的一个趋势，以适应经济环境的变化。但是消费者应该清楚，提供投资收益只是保险的一种衍生功能，只是保险公司给客户分享经营成果的一种方式，而保险的本质还是保障消费者的各种人身风险。消费者不能只顾追求保险产品的投资收益，更不能简单地比较寿险预定利率和银行存款利率，而忽视保险给自己带来的保障。不论加息与否，保险的功能终究不同于股票、基金或银行存款，作为一个理性的消费者，不应改变其对保险的基本需求，即保险独有的保障功能。

理性地对待保险产品 慎重考虑退保

上海保监局公布的数据显示，今年上半年上海寿险业退保率达到了23.27%，各家寿险公司退保金支出总计高达40亿元。在投资收益的诱惑下，很多保单持有人选择了退保。其实这是得不偿失的，退保时保单持有人只能从保险公司收回保单所具有的现金价值，而失去的却是一份保障、一份安心。现金价值是人寿保险单所具有的价值，它是以保险公司提存的责任准备金为基础，退保时领取的现金价值可能还要扣除各种费用。根据《人寿保险精算规定》，计算现金价值时所用的利息率，是产品定价中使用的预定利息率加上2%。因此，退保时保单的现金价值往往和已交保费相差甚远。尤其是在购买保险后的前一两年，保险公司承保、制保单、结算代理人佣金、员工工资等各项费用开支较大，此时退保，保险公司扣除各项手续费后的退保金是很少的。即使是在两年后的其他时点中途退保，虽然保险单现金价值会随交费期的增加而不断增长，但也会远远低于所交的保险费或者满期给付的保险金。消费者应该理性地认识退保，理性地认识现金价值（或退保金），如盲目地退保后再购买新的保险，只会使自己重复

地给保险公司交纳各种费用，这是很不可取的。所以，一旦购买了一份保障，要理性地持有，不要轻易退保，否则遭受损失的只能是自己。 谨慎选择投资型保险 这里说的投资型产品主要是指万能保险和投资连接保险，这两类险种在最近的市场中颇受青睐。究其原因，主要因为投连产品是与投资市场联系最为紧密的保险产品，在牛市中能够彰显收益，而且消费者有一定的投资自主权。相对于传统寿险产品和分红产品，投资型产品可以让消费者更大程度地分享公司的投资收益，同时也获得一定的保险保障。但是，该类投资产品的财富积累并不是一蹴而就的，需要一定的运作时间，期间还可能遭遇投资市场波动导致资金亏损的风险。尤其值得注意的是，资金账户价值的变化将直接影响保险金额的大小，从而削弱保险保障的稳定性。 回归纯保障型保险产品 保障类的险种最能体现保险的基本作用风险保障。保险起源于保障型产品，最终也将归于保障型产品。消费者应该逐步提高对保障型产品的需求。保障型产品的范围很广，主要包括终身寿险、定期寿险、两全保险、意外保险、健康保险等，这些险种涵盖了人身风险的各个方面。消费者购买保障型产品时，其实并不应该与银行产品或者证券产品进行比较，在保值增值方面，保障型产品现在并没有什么优势，对其也不应该有很强的心理预期。关注保险的保障功能，是选择保险的初衷。只有这样，消费者才能以一个平衡的心态去为自己在各方面构建充分的保险保障。 银行储蓄正在加息的通道中飞驰，股市也继续着它的红火，消费者在追求投资利润的时候或许应该冷静下来，好好思考一番，是否给自己和家人提供了保险保障，现有保障是否可以免除自己和家人的后顾之忧？保险

所传递的是真正的“爱与关怀”的理念，充分的保险保障将让每一个个人和家庭的幸福美满成为和谐社会乐章中跳动的音符。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)