

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\\_ti2020/644/2021\\_2022\\_\\_E7\\_B2\\_BE\\_E7\\_AE\\_97\\_E5\\_B8\\_88\\_EF\\_c50\\_644697.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/644/2021_2022__E7_B2_BE_E7_AE_97_E5_B8_88_EF_c50_644697.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 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)