

不同年龄段女性 保险理财各有“偏方”

在理财中,保险也算得上是其中重要的方法之一,针对不同的情况,笔者整理出一些比较有特点的理财方案,希望能够给大家在保险理财上有一定的帮助。

量身打造之 A 计划: 单身白领陈小姐

陈小姐今年 28 岁,现为一家著名外资公司部门经理,月收入 10000 元,属于事业比较成功的白领人士,现在依然是单身。独来独往的快乐背后隐藏着许多风险来临时的孤独和无助。陈小姐的经济收入主要来自其个人的工作能力,设想有一天,因为年老、疾病或意外使她失去了这份经济来源,她的生活会怎样,虽然目前收入稳定,但是也需要“夏种冬藏”,趁着年轻为年老以后的生活早做打算。

有保障意识的陈小姐,已经购买了一份高额的中宏“理财通”终身保险,即使不幸来临,也能为父母奉献最后一片孝心;满 55 岁后可以一次性获得 90% 保额的退休金,但是为了保证退休后能维持现在的生活水平,享受优质的老年生活,因此强化养老保障很有必要,在险种搭配和领取方式上也要特别考虑。

作为一名外资公司部门经理,一份医疗费用保险和住院补贴也显得尤为重要。女性天生娇弱,特有的生理结构需要更多一份关爱,一份女性健康险,是给自己的一份特别呵护。另外,李小姐天南海北的出差在所难免,如果再花一点点保费买上一份意外险,那么陈小姐的保障计划就更完美了。

按照陈小姐的收入情况,保险的投入应该适当增加。可以在原来的基础上增加每年 5000 元左右的保险费

支出,主要购买养老附带医疗的险种。在实在无力负担保险费用,或急需现金周转的情况下,可利用宽限期适当地推迟交费日期,一些保险公司对于长期寿险产品,都有宽限交费期。如新华人寿规定,宽限期为 60 天,投保人可在宽限期内的任何一天交费。如果 60 天内无法交费,仍旧可以利用两年的宽限期,但在两年之内,保单处于失效状态,投保人可以在自己有交费能力时申请恢复保单,所有效力不变。

量身打造之 B 计划: 婚后的李女士

李女士今年 30 岁,在一家广告公司做策划总监,月收入 8000 元,今年刚刚喜得千金。结婚后随着小孩的出生,买房子或换房子,生活会由简单而越来越复杂,给宝宝上一份意外伤害保险是必须的。另外,最好能给宝宝一开始就进行教育储蓄,平安保险的“子女教育保险”一般含有教育金返还与成长年金保障两部分,一方面为子女积累了教育基金,另一方面也给父母投保了一份定期保险。

为提高婚后保障水平,分散家庭财务风险,李女士购买了一些定额给付型的医疗保险,主要包括重大疾病保险和住院津贴保险。其中重大疾病保额为 10 万元,分 20 年缴费,每年交 2840 元,平均每月 237 元,每年有红利,累积到 60 岁可以一次性拿到 14 万多元,60 岁前万一遇到不测事件,可以领取双倍保额的赔偿金 20 万元,并且将所交的保费和红利全部退还。

李女士夫妇年纪较轻,事业发展空间较大,但偿还房贷的压力不



容忽视,生活开销也会逐渐增多,同时其已有的股票、基金等理财手段有相对较大的投资风险。为了保障家庭中的任何一位成员遭受意外后房屋供款不会中断将部分风险转嫁给保险公司,李女士选择缴费少的定期保险、意

外保险、健康保险等。

保险金额大于购房金额以及足够家庭成员 5—8 年的生活开支,这样能够保证危机来临时家庭仍然能够稳定和健康地发展。

由于现在利率水平较低,李女士不必投入过多的资金用于购买分红类保险。但是,建议李女士可以适当购买一些医疗和意外伤害保险,以备不时之需。

在实在无力负担保险费用,或急需现金周转的情况下,可利用自动垫交保险费的机制,有些险种设计有自动垫交保险费条,如果保险单的现金价值大于应缴纳的当期保险费和利息,而且投保人事先又有此约定,那么,保险公司为了使保险效力得以延续,会自动垫交应交的续期保险费。在投保时,应尽量利用这一条款。

量身打造之 C 计划: “丁克”家庭之王小姐

我们的第三位主人公王小姐夫妇就是这样的丁克一族,由于还没有孩子,长辈那边也暂时无需过多资助,日常开销相对较少,于是家庭的资产储备日渐殷实。

从家庭保障方面来看,王小姐和她先生各自拥有一份意外险,面对突发意外事件具有了基本抵抗风险能力,但是在抵御疾病侵袭方面还需要做一定计划安排。一份 10 万元的重大疾病保险,首次诊断后即可获得保险金,让家庭在面对巨额治疗费时,不必手足无措地提前支取定期存款,也不必在市场低迷时抛出股票和基金,最大限度地保存了收益。女性疾病保险在重大疾病的基础上再加上传统的每日住院补贴和医疗费用的补偿性保

险,既可以弥补一部分误工的损失,也可购买营养品,尽快地恢复健康。满足上述保障,两人每年在健康方面的保费支出约 1300 元。

王小姐家庭的养老规划由终身制的定期返还型险种和一个 20 年期的两全险组成。一份 10 万元的联众福寿如意 B 类分红两全保险,在 25 年的交费期满后,王小姐即可每 3 年领取 9000 元,直至身故还可领取 10 万元身故金,每年的红利收入累积起来也是一笔意外惊喜。一份 6 万元的金玉满堂分红两全保险,王小姐在 20 年满期时可一并领取保额和红利,随心安排退休后的生活,或是实现一次老两口的出国旅行,或者添置一份自营产业,安度退休生活。这样的养老规划,每年两人共需保费约 7500 元,为丁克家庭提供了全面有利的未来保障。

对于丁克家庭,面对只有比他们更需要帮助的白发老人和自己随着年龄增长不断上升的医疗费用,以及退休后锐减的收入,提前储备养老金显得尤为重要。在收入高峰期为自己制定一份完善的养老规划,是快乐地度过晚年生活不可缺少的前提。鉴于年老后除了日常生活开销,医疗费用的支出将占据较大的比例,建议目前将家庭 10% 左右的年收入用于购买养老保险和健康保险,确保晚年老有所养。

在实在无力负担保险费用,或急需现金周转的情况下,可利用保单质押贷款。在保险单的现金价值范围内,投保人可以随时向与保险公司合作的银行提出办理保单贷款,而不需要另外提供担保人,一般分红类保险可以贷到现金价值的 90%,而两年以上的寿险保单可以贷到现金价值的 70%。

(摘自《凤凰网》)

百万富翁的家庭理财模式

经常有人询问,为什么百万富翁使用优惠券?这不过节省了 50 美分——而一生又能节省多少,又能增加多少投资。

百万富翁的购物习惯

在美国,典型的富裕家庭每周在食物和家庭生活用品上的支出超过 200 美元。那就是说,每年超过 1 万美元。在成年人的一生当中,也就是 40 万~60 万美元之间。如果你将这个数目削减 50%,即在 20 万~30 万美元之间,并将这些钱投资于股票基金,根据过去几年的收益率,你所赚到的钱将会超过 50 万美元。

绝大多数百万富翁寄希望于未来。他们很可能在一定时期里计算各种活动的成本和收益,以便节约家庭开支。这种行为与财富的积累有高度的联系,而这只是百万富翁全面节俭计划中的一小部分。

那么最佳的购物方式是什么呢?在我见过的百万富翁夫妇中,有一对夫妇做得最好。他们根据经常光顾的两家食品店的内景制作地图,并标上每一类商品的名称和位置。这种地图是制作购物单和导图的索引。如果某项物品用完了,他们就会在地图上画圈。他们还用这种方法买菜,当然有折扣券和相关的赠品才会记录于地图上。

这听起来好像需要大量的工作,但实际上并非如此。他们有自己的看法。假如你没有购物单,没有购物计划,那么你每周将在食品店里多花 20 分钟、30 分钟甚至更多的时间,那就是你没有提前做好计划的缘故。如果每周占用 30 分钟,那么在一生中,这将会是 62400 分钟至 78000 分钟,或 1040 小时至 1300 小时,或 65 至 81 天。

对“动态周期成本”很敏感

刚刚有个安装工给你安装了新的热水器,他在工作时间所赚的钱比你多——雇用他而不自己动手是不是一个错误?在某些地

方,法律规定只有持有证书的安装工才能安装燃气热水器,我想你不会学习安装,也没有执照。我所访问过的百万富翁又是如何认为的呢?

百万富翁和那些可能成为富翁的人对“初始成本”并不敏感,他们只是对“动态周期成本”很敏感。“初始成本”是指如果你自己安装热水器而不是请安装工所节省下来的成本。在这个过程中,你可能会节省 150 美元,但是这个数字是很有欺骗性的。

在你所安装的水器使用周期中,并没有任何保险。你很容易错误安装并烧坏系统。更糟糕的是,如果安装错了,燃气泄漏,那么你和你的家人就会中毒。这些问题都是节约初始成本所导致的。你的生命以及你家人的生命值多少钱?这些都是无价的。

70%的百万富翁换过鞋底

在美国这些有钱人是不是最大的商品消费者呢?他们是不是今天买明天就扔呢?也许他们讨厌回收利用,或者讨厌换鞋底。我的调查结果恰恰与此相反:在所调查的百万富翁中,有 70% 的人换过鞋底。这个数字可能被低估,因为大约 20% 的人是已退休的百万富翁。

这些鞋子经常是指“礼服鞋”或“经理鞋”,通常都是男士鞋,并且通常是在男性专卖店和大型商场购买的。这些都是稀有商品,很难在普通美国家庭的鞋柜中找到。

这类鞋子在高级经理、大型私营企业老板以及政治家、律师、投资银行家、证券经纪人当中很受欢迎。为什么他们愿意为一双鞋子支付 200 美元、300 美元或者更多的钱呢?这完全是一种看法和偏好。

我想询问,什么样的人会在鞋子上花费更多的钱?是穿 300 美元牛筋底皮鞋的百万富翁经理,还是穿 85 美元普通运动鞋的大学生呢?

(摘自《第一财经日报》)

■理财产品 I



理财产品也刮“团购”风? 买与不买学问大

理财产品打出“团购”旗号

中国光大银行 1 月就推出了一个名为“理财一起团”计划,起点金额为 8000 美元,收益率 4.3%。这款理财产品的团购性质在于,光大的老客户只有介绍一位新客户,让一人独享变成了“团购 1+1”的分享,两人才能共同一起购买该产品。对比以往同类的美元一年期理财产品,这种理财团购产品收益高出了 0.3% 左右。

而这并不是理财产品“团购”的“开山鼻祖”。早在几年前,“基金团购网”“基金买卖网”等网站就已经大行其道了,它们大多与证券、基金公司合作,将网络客户的资金集中成规模后达到降低费率的效果,拉到客户后网站能从合作的基金公司抽取一部分佣金。但是,由于网站话语权、规模都较小,难以与券商抗衡,盈利模式无法持续,基金业竞争激烈和股市走弱以后,基金公司下调了费率,这些网站很难再从中分羹,基金团购也就渐渐销声匿迹了。

理财产品热销,很多第三方理财类网站也再次打出了“团购”产品的旗号。

记者梳理发现,理财产品团购大多打着两个理由吸引客户:一是利用团购的规模降低理财产品的手续费和费率,例如基金、保险等产品团购。其实理财产品团购在保险业早就非常多见,很多保险公司都推出过针对团体客户的“团单”,费率比个人客户的保单低。一开始,这些“团单”是针对企业、单位集体购买,现在有些是借助网络的形式把个人客户集中起来。

投资背后有隐忧 谨防“浑水摸鱼”

利用“小”资金去撬动“大”收益,凑钱购买理财产品当然有其可取之处。例如,如果按照 1.5% 的认购费率计算,购买 10 万元基金的手续费是 1500 元;费率降至 0.6% 的话,只需 600 元,就可以省下 900 元。

招商银行高级理财客户经理金蕾告诉记者,银行和一些第三方网站组

织的团购并不是真正意义上的“团购”,说白了是银行、基金公司等金融机构抢占客户资源的一种营销方式,用“团购”作为噱头去吸引更多的客户购买,而这种团购的风险一般不是很大,只要做好风险提示、选好理财产品和正规渠道,就和一般意义上购买理财产品没有差别。

但是,如果理财产品“团购”成为流行的话,难免出现一些不具备基金代销资格的第三方机构“浑水摸鱼”的情况,网站信息也有可能造假。第三方机构或者个人是否会做风险提示,是否会为投资者推荐适合其投资目标、资金水平的产品,都很难说。更有甚者,如果是在牵线搭桥的话,发生亏损或者不符合投资目标的时候,投资者也不知道该找谁申诉。

理财应选正规渠道

东方证券资产管理有限公司副总经理任莉认为,如果要是有人利用这种模式、自己招人在外面打着公司的旗号发出团购邀请的话,可能存在虚假宣传、违反相关法规对产品进行高收益率包装等问题,对投资者造成误导。理财产品不同于其他日用品,投资人是希望能看到收益,因此必须选择正规渠道。

交银施罗德电子商务部总经理助理张驰说,理论上而言,无论网站采用的是集合多人资金开一个账户,还是分别开账户,以更多的资金去凑更高的费率优惠,都可能已经擦到了监管法的红线。很多基金如果到基金自身的网站购买,费率已经可以打四折,投资者没有必要去选择团购网站或者第三方机构去购买。

同时他提示,目前可以第三方支付

的基金直销网站很少,如果网站表示投资者可以直接在网上支付资金时,投资者就必须甄别其真假。金蕾也提示大家,投资人还是需要去甄别,如果很盲目地看到高收益就去买,可能会步入误区,需要更加谨慎小心。在购买之前,投资人必须提前了解清楚产品是属于保本还是非保本等类型、到期如何兑现等基本问题。

(摘自《新华网》)

启事

本报 2010 年 7 月 17 日 A2 版和 8 月 21 日 A3 版使用的新闻配图,请作者本人与本报联系,以奉稿酬。



兔年理财 专家为你指方向

一年之计在于春,展望 2011 年的人民币理财、黄金和外汇市场,老百姓能从中捕捉哪些为家庭财富添砖加瓦的机会呢?

人民币理财买短期

今年,3 个月以内的短期银行理财产品走俏。专家认为,从 2011 年宏观经济政策导向来看,市场预期人民币继续升息。最近央行接连上调了利率和准备金率,对此短期利率比一年期以上的长期利率表现得更加敏感。例如上海银行间同业拆借利率 (SHIBOR),3 个月的明显高于 6 个月以上的,7 天的甚至到过年率 8% 以上,而一年期不过 4% 左右。从利率的角度看,选短期理财产品的收益率不比一年期以上的低多少,如果紧缩的状态持续,短期产品能够更好地踏准升息节奏,同时确保了资金的流动性。

黄金市场:有震荡

去年黄金市场上涨了大约 30%,因此博得投资者的青睐。黄金除了纯粹的投资功能,还有收藏欣赏的价值,例如奥运金条、熊猫金币等,专家预计 2011 年黄金市场的投资热度不减。金价最近出现明显回调走势。从过去几年看,年末比年初都有所上涨,年平均升幅为 20%~30%,今年市场预期黄金仍有一定上涨空间。

黄金具有传统的抗通胀能力。有些国家央行的外汇储备中,黄金占比小,2008 年金融危机后,这些国家央行对外汇储备的构成进行重新考虑,中国也是如此。

但是,今年的黄金市场也存在不利因素。投资基金在黄金市场的交易比重较大,对金价具有影响力。从宏观来看,随着美国经济的稳定复苏,如果出现强势美元的趋势,那么对美元标价的黄金也有利空作用。

外汇市场:做波段

这两年来,外汇市场的波动幅度明显大过前几年,中行专家的看法是,今年仍将延续这一状态。不确定性因素在全球市场中广泛存在,包括美国经济的发展状况、欧洲国家主权债务危机问题、全球资源商品价格走势以及全球资本市场的变化等。通过外汇宝等炒汇平台,如果能抓住波段性的机会,在汇市的收益会比较令人满意的。

专家表示,今年全球经济处在不明朗的状态,在一定时期内,需要看哪个因素起到主导作用。因此震荡是汇市的主要基调,建议观察货币的走势,抓住波动机会,逢低买入,在上轨处抛出。

(摘自《新民晚报》)

国药准字H46020636

快克

复方氨酚烷胺胶囊

一天一粒防流感 一天两粒治感冒

请在医生的指导下购买和使用

海南亚洲制药有限公司
海南快克药业总经销