

■量身定做■

婚前该购买怎样的保险？

小刘今年 25 岁，刚刚大学毕业参加工作两年，目前在一家中外合资公司成部分公司任职，年收入 100000 元左右，经常出差，公司为其缴纳了五险一金。年初，小刘在父母的支持下，在城南的三环外购买了一套 80 平米的住房，月供 2100 元，目前还没有交房。由于小刘尚在热恋期，因此每月开销很大，同时，他已准备明年年底结婚，考虑到这些，小刘想给自己购买一份保险来进行强制理财，但该购买怎样的保险却使他犯难。

意外风险首先考虑

小刘参加工作已两年，有了一定的经济基础，已按揭买房，对未来的生活充满着希望。但经常出差，职场生活充满着变数，一旦出现意外和疾病，将给自己和家庭带来沉重的精神压力和经济负担。因此建议按收入配置一定

的保障型保险(人寿险、意外险等)，一般来说，保费支出应占小刘年收入的 10%左右，保额应不低于年收入的 10 倍，这样可以将家庭必须承担的一些较大风险，转嫁给保险公司。

疾病医疗不可忽视

此外小刘面临着新建家庭、房子按揭还款等多方面的费用压力，25 岁是家庭成长前期，所以应该尽量控制各方面的费用支出，保险作为一种很好的理财工具，合理地搭配险种能够在年轻人疾病或者意外而最需要金钱的时候，减轻家庭负担。小刘仅有单位购买的基本保险，只能满足基本的养老和医疗保障要求。通过商业保险将意外医疗和疾病住院给付线以下及个人按比例承担部分的费用风险转移给保险公司，也是值得考虑的问题。

优先考虑保险计划扩展性

小刘事业和生活刚刚起步，明年年底打算结婚，婚后可能生小孩，选择保险产品时除了考虑到保障全面还应考虑到保险产品在未来家庭生活中增加家庭成员的扩展兼容性。以中德安联的“超级随心+(全家保)分红保险计划”为例，就可以为小刘提供“一份保单保障全家”的保险服务。也就是说小刘未来结婚以后妻子和宝宝都可以作为附加被保险人 在保单周年日添加各种附加险，非常的经济实惠。首年缴费 9949.41 元，连续缴费 15 年，则小刘可享受以下保障：

重大疾病保障：20 万的重大疾病保障，并有二次重大疾病给付功能（即，被保险人首次确诊合同所列重大疾病后 5 年内，若被保险人患与首次不同组别的重大疾病，仍可赔付 20 万保障）。



医疗补偿：享有每次最高 10000 元，全年累计最高 30000 元的意外伤害医疗保障；每次最高 6000 元，全年累计最高 30000 元的住院费用补偿保障；每天 100 元的住院补贴。

意外及残疾保障：30 万的意外伤害或意外残疾保障。

养老补充：如果小刘在 60 岁时健

康平安，将一次性返还等同于 10 倍保额的满期金，即可领取 176000 元用于养老补充。

此外，小刘还可以享受产品分红，按照中等红利水平，60 岁时还可领取累计中等红利 184306 元，为养老生活锦上添花。

（摘自《金融投资网》）

加息通道近尾声 理财规划宜渐趋积极

国家统计局统计数据显示，2011 年 9 月份，全国居民消费价格总水平同比上涨 6.1%。舆论普遍认为，随着 CPI 逐步回落，通胀压力有望继续缓解。同时，中央汇金增持四大行和国务院“国九条”支持中小企业政策的出台，都预示着银根收紧有局部性的松动机会。

在此背景下，从去年底一直延续的加息通道已经接近尾声，利率进一步提升的空间变小。那么，因应这一形势，普通百姓的理财规划应做怎样的调整呢？

厦门工行财富管理中心金融理财师黄毅峰的建议是，在进一步加息离我们越来越远时，理财总体思路应从过去的“现金为王”，逐步转向更为积极的资产配置。可以考虑减少现金，增持债券型基金，对于风险偏好较强的投资者，逐步考虑加大股票型基金、股票的持有比例。

不久前发行的电子国债受到投资者的欢迎，特别是五年期国债更抢手。对保守型投资者而言，国债这种中长期投资方式收益不错。

黄毅峰认为，对于“求稳”的投资者来说，除了国债，债券型基金也是可以重点考虑的投资品种。历年的投资数据显示，一旦降息开始，债基可以博取较高的收益。处在创业和进取阶段的投资者，则可以坚持股票型基金的定投，等到下一次加息周期开始。对于黄金，也可以采取“定投”的方式。特别是选择工行的“黄金积存”进行定投，同样的钱可以买到更多黄金，可以帮助投资者更好地抵御通胀。（摘自《汇通网》）

小高今年 27 岁，属于“富二代”，父亲经营一家资产规模上亿元的企业。留学归来，他在父亲的企业工作，先从基层做起，熟悉管理与运行，积累经验。5 年后将逐步接手企业。

目前小高月工资约为 5000 元，随着工作经验的增加，收入必定上升。最近父亲存给他 200 万元，作购置房产用，但小高认为目前的房价偏高，打算在近期购房，想观望 2 年。目前支出比较多，每月基本没有盈余。没有社保，也没有购买任何商业保险。

理财需求：
1、两年后才想购房，目前的 200 万元如何保值增值？
2、预期收入比较高，保障比较低，是否要配置商业保险？

财务状况分析
小高的情况比较简单，属于年轻富二代中的典型案例，月收入 5000 元，支出较多，基本上没有盈余，可以说是“月光族”。资金不是问题，但养成良好的消费习惯比坐拥巨额财富更重要。这就需要不断学习理财知识，做好规划，从现金管理做起。因此，理财规划要分 4 步走。

第一步 摆脱月光，当好“管家婆”

个人理财的首要目的不是财富的最大化，而是要保证财务状况的稳健合理。在实际生活中，减少诸如奢侈品等不必要的开支，比寻求高投资收益的产品更容易实现。

小高可以根据自己的日常消费列一个清单，简单记录日常消费的流水账，待月末时对本月的支出进行分析，找出必须类和非必须类消费，按照需求弹性对所有支出排序，以此计算成本和收益，并在下个月的消费中有所侧重。这种方法对培养自己理性

富二代的守业理财规划

的消费习惯非常有用，贵在坚持。

建议小高申请一张信用卡，在日常生活中尽量刷卡消费，及早储蓄信用，以备不时之需。另外，通过银行对账单也可以财务自查。如在招行网银里可以对刷卡的项目进行分类，不仅有利于减少手工记账的麻烦，还能以此分析，是培养良好的理财习惯的一种途径。

第二步 智力投资，理财头脑不断电

小高有着特殊的家庭背景，并将逐步接手企业，有必要了解股市，增加对股市基本面的把握。可以购买一些投资方面的书籍，利用休息时间多加学习，不断为自己充电，同时结合实际操作，在实践中加强对知识的领会，多关注财经类新闻，多浏览财经类网站，如金融界、搜狐财经、和讯网等，进一步扩大知识面，提升自我认知。

实战操作也是必不可少的，可以拿出 5 万~10 万元的资金作为炒股专项基金，不求有高收益，但求交好学费。小高日后从事管理工作，应及早学会从宏观角度考虑问题，对以后职业的发展和领导能力的提升都有帮助。当前学习投资知识，如股市投资的基本策略、理财思路和方法等，重要的是在过程中把握考虑问题的方法和思路，为未来的发展做铺垫。

第三步 理财，我选低风险

对小高来说，理财的首要目的不是获得高收益而是增值，因此应以低风险产品为主。

基金定投是首选

小高每月没有盈余，要通过强制储蓄积累资金。基金定投通过定期投资，可以积少成多，在每月不知不觉的扣款中，为自己积累财富。基金定投一般是每月固定时间扣款的，一旦完成签约，每月都会从自己相关联的银行账户中扣除固定金额，在赎回之前这部分资金不能使用。这种投资方法不用考虑投资的时点问题，可以避免在投资中对“低买高卖”时机的主观判断错误，通过平均投资来分散风险；基金定投复利的投资效应，将本金投资所产生的收益继续计入本金产生利滚利的效果，当然投资时间越长，收益会越来越明显。总体上来看，这种投资所产生的长期收益很可观。对于年轻的小高，这部分资金的积累是必不可少的，可以达到强制储蓄的目的，属于典型的“懒人理财法”。小高可以选择每月 300~500 元的投资，以年收益 4.5%计算，10 年以后就是 4.6 万~7.7 万元。

债券不可忽视

当前我国经济发展状况良好，但是一段时间以来股市一直处于震荡不安的状态，行情不佳，这往往是债券大显身手的好时机。比如此前工行推出的工银瑞信债券基金，正是利用股市与债市相关性较低的原理推出的，该产品至少 80%投资于债券市场，小部分投资于股市，因此可以保证较小的波动而获得相对稳定的收益，有利于财富的保值增值。

2011 年 3 月 1~21 日，国家发行了 600 亿元的国债，央行加息带动了本期国债利率的提高，其中 1 年期票面利率为 3.45%，3 年期的票面利率为 5.18%，都比同期银行存款利率略高。时至今日，国家又连续几次发行国债。小高可以尝试购买一定的国债。但需

要注意的是，国债一般到期一次还本付息，不计复利，如果要提前兑换，要收取一定的手续费。

货币市场基金值得关注

为了保证日常消费资金的流动性，应付意外开支，还可以考虑货币市场基金。它具有收益稳定、流动性强、购买限额低、资本安全性高等特点。货币市场基金属于证券投资基金中低风险的品种，其长期平均风险和预期收益率低于偏股型基金、混合型基金和债券型基金，只比活期存款的收益略高，但其流动性非常好，可以随时赎回。

第四步 为健康上把保险锁

小高现在没有社保，也没有购买任何商业保险，保障非常不足。首先要做的就是参加基本社保，社保具有非盈利性和强制性的特点，一旦有意外发生，不仅可以为自己提供基本的生活保障，还可享受医疗护理、伤残康复、职业培训等相关服务，满足自己基本的生存需求。

（摘自《大众理财网》）

协办单位：

**海南亚洲制药有限公司**

董事长 楼金

总经理：

地址：

海口市国际商业大厦12层

电话：0898-66775933

传真：0898-66700763

理财规划师成职场黑马

年薪 10 万左右，追求生活品质，希望获得专业理财“点拨”——社会群体中数量最为庞大的中产阶级，提出这一要求。自然而然，理财培训这一新兴行业开始逐渐红火：一些专业理财培训机构纷纷冒出；CFP、RFP、CWM 等理财培训广告层出不穷；不少企业的财务总监、银行保险机构的金融精英周末聚集到各大学的课堂里……

理财规划师 缺口 20 万

理财规划师，听起来是一个非常令人尊敬的职业。这一职业在中国“中产阶级”群体快速增量的今天，显得尤为重要。据统计，年薪 6 万~10 万的群体在社会结构中数量庞大，他们在追求更好生活品质的同时，已经意识到理财的重要性，而个性化理财业务则刚刚起步，尚未能满足这一群体的需求。

麦肯锡的一项调查表明，专业理财将成为我国最具发展潜力的金融业务之一，我国理财规划师数量明显不足。据了解，我国国内理财市场规模远远超过 1000 亿元人民币，一个成熟的

理财市场至少要达到每三个家庭中就拥有一个专业的理财师，而国内现有的理财专家多精通于某一专业领域如证券分析、保险代理，不能提供保险、银行、税务、证券等多种建议。因此目前国内只有不到 10%的消费者的财富得到了专业管理，在美国这一比例为 58%。

严重的市场缺口导致理财规划师将成为国内最具有吸引力的职业之一，预计国内理财规划师的年薪应该在 10 万到 100 万元人民币之间。

考证上岗 成职场黑马

为客户提供全方位的专业理财计划，以专业化的金融知识，指导人们理财和制定投资计划，做到合理投资，规避金融风险，确保人们在复杂环境中的财务独立和金融安全，以满足客户长期的生活目标和财务目标——参加培训、考证就可成为专业理财顾问。

自 2003 年，国家劳动保障部将理财师纳入第五批 53 项职业标准中，理财规划师和高级理财规划师成为不少保险

公司的代理人、银行和证券公司的客户经理、会计师甚至律师挖金的理想渠道。加上理财规划师的专业可替代性差、资历越老越吃香、收获颇丰，向往从事这一职业的人也呈逐年增长状态。

业内人士指出，技术精湛、能恰到好处弥补投资人金融知识缺乏、为客户提供健全完善的理财方案的规划师，必须在投资产品的运作模式、财务分析、风险防范、统筹规划等专业技能上下苦功。另外，还要拥有良好的职业道德和个人人品，能够站在客户的立场，为客户出谋划策，而不是要推销自己的产品。

培训项目 多甄别按需选择

针对各机构提供的培训内容，业内人士进行了归类并提出了选择建议。如今市场上培训项目基本有四种：一是理财基础理论与操作性理财培训，这类培训班多是短训班，主要讲述不同金融产品的作用、特点及联系，比较适合提升自己理财能力的人士。二是证书类培训，针对 USCFP、CICFP、



CWM、RFP 等 20 多种证书考试开班，总体来说，国内外证书或偏理论或重操作，比较适合有金融、投资专业学习经历的人士。三是企业理财培训，这是私人银行业务培训，这是面向社会富有阶层，提供资产管理、投资规划的培训项目，也是国内专业人才几乎空白的领域。

据了解，上海理财修学院、交大海外教育学院等都有开设理财培训课程，学员反响良好。曾参加一期香港 RFP 注册财务策划师证书班的陈世雄感慨，理财培训最大的好处就是把以

前分散在不同领域的知识进行串联，然后通过理财规划的新角度来做思考，加深学员对这些金融工具的理解，增加其运用这些工具为客户提出规划的信心。

业内人士建议：无论选择何种课程，要辨别课程体系是否能针对理财能力、知识结构特点提供有效的辅导；多参考该机构学员的发展状况，也可通过口碑对比不同机构的素质。从个人来说，明确培训的目的避免成为“口袋证书族”，也很重要。

（摘自《新闻晨报》易娜 / 文）

银行退烧收益平淡 银行理财产品待“年底行情”

2011 年的第四季度过去了两个多月，银行理财市场也显现出一些不同的气象：少了些许之前的热闹喧腾，多了一些平淡甚至冷清。最新的统计显示，银行理财产品的发行量在近期骤然减少，此前的发行热潮已经开始降温。

银行理财“退烧”

相比今年三季度，银行理财市场在进入 10 月份以后，出人意料地开始降温。6 月份，银行理财产品的发行数量达到全年最高点，为 1600 只左右。而自一系列严厉的监管政策出台以后，产品发行数量逐月下降，7、8、9 三个月平均为 1200 只。而进入 10 月份，产品数量跌破 1000 只，截至 10 月 31 日，10 月份发行产品数量为 932 只，为全年发行数量最低月份。

事实上，银行理财产品发行量的骤然减少，与监管层的重拳出击整治理财市场息息相关。就在 9 月 30 日，银监会紧急下发了 91 号文——《中国银监会关于进一步加强商业银行理财业务风险管理有关问题的通知》，再次强调不得通过发行短期和超短期、高收益的理财产品变相高息揽储，并重点加强对期限在 1 个月以内的理财产品的信息披露和合规管理。

记者从部分银行的网点了解的情况也和相关统计类似。不少理财经理都向记者反映，近期银行发行的理财产品数量确实有所减少。“尤其是以前最受投资者欢迎的期限在 7~10 天的超短期理财产品，目前发行量几乎减少了 50%以上。”某股份制商业银行理财经理告诉记者。

高收益品期待年底

尽管近期 A 股市场有所起色，但银行理财产品凭借其稳定性强、风险低的特色，依然受到不少投资者的青睐。

然而，和年中最火爆的时候相比，银行理财产品不仅发行量有所下降，其收益率也处于“缩水”状态。目前大部分理财产品，其收益率都难以攀升至年化 6%的水平。而在之前，由于资金面紧张，6%的年化收益率曾经是很容易达到的水平。

有银行人士向记者透露，由于严格的监管，加上市场上已经出现政策或许出现一定程度放宽的预期，因此 11 月份的银行理财产品无论从发行规模还是从收益率水平来看，都将处于“平淡”的状态。

从资金面的角度来看，面对 10 月末资金面收紧的状况，央行在本周的公开市场已经开始“放水”。周二央行发行的 100 亿元的 1 年期央票，发行量较上周减少了近五成。有市场人士指出，经历了 10 月末短暂的紧张之后，预计 11 月上旬的资金面将缓解并渐显宽松。故而，银行在 11 月发行理财产品的资金压力相对较小，也会导致收益率逐渐下行。

那么在这样的情况下，投资者该如何合理安排手头的资金呢？银行理财师建议，投资者目前不宜购买投资期限属于“跨年”的理财产品。“鉴于年末的特殊时点，届时银行由于资金紧张的缘故，肯定还是会发行一些收益率较高的短期产品，部分超短期产品的收益率或许可能超过 6%。”而目前发行的“跨年”理财产品，其收益率肯定无法与那些高收益产品相媲美。

（摘自《中国新闻网》程立龙 / 文）