

理财指南

用收益率分析法选择理财产品

目前,金融市场上的理财产品越来越多,银行的外汇理财、人民币理财,保险公司的万能险、分红险,基金公司的各种基金产品,面对如此多的理财产品,单个投资者在选择的时候,难免会遇到收益率的问题。

注意收益率的计算方法

应采用相同基准进行比较,如有的理财产品宣传其预期收益率为9%,而另一种产品的预期年收益率为7%,事实上前一种产品采用的是18个月的到期收益率,若把它换算成年收益率,仅为 $9\% \times 12/18=6\%$,并不比后一种产品高,目前市场上为数不少的产品都是以这种方式来吸引投资者的眼球,因此投资者应仔细分析产品收益率的实质,避免落入高收益的陷阱。

注意宣传中采用的是哪一种收益率

一般来说,预期收益率比较高,指的是在理想情况下理财产品的收益情况,这就存在一定的市场风险,预期收益可能最终不能实现。而固定收益率的风险几乎为零,基本上可以实现,这就注定它不可能太高。最低收益率则一般很低,它在保障投资者最低收益的基础上,还有一定的获利潜力,投资者在选择这类产品时,应着重考虑产品收益有无实现的可能性,可参考产品以前年度的业绩,或关注市场走向分析。

投资者若购买较长期限的理财产品,如18个月、36个月,要注意是否能提前终止(赎回)或交易,要缴纳多少比例的手续费或管理费,这些因素都将直接影响到产品的收益率。

购买寿险不吃亏
专家建议关注八大要点

由于人们对购买寿险知识的缺乏和购买寿险时防范意识的淡薄等原因,使很多人虽购买了寿险,却签订的是不合法、不利于自己的保单。那么,如何才能有效避免这些情况的发生呢?有关专家建议您在购买寿险时注意八大要点:

选择合法满意保险公司

为能更好地保障投保人的利益,在投保时,首先就应选择好保险公司,只有选择了遵守法规、具备充足偿付能力、服务周到、管理规范的保险公司,投保人才能放心。而现在保险公司很多,从表面上“好”与“坏”又很难区别,如何才能找到好的保险公司,最好的办法就是投保人不妨到保险公司主管机关或保险行业协会去问一问,让他们给推荐好的保险公司。

对受益人的指定要合法

《保险法》规定,受益人可由被保险人或者投保人指定。但投保人指定受益人时须经被保险人同意。如果被保险人为无民事行为能力的人或者限制民事行为能力的人,可以由其监护人指定受益人。为此,投保寿险时指定受益人一定要“合法”,否则保险“无效”。

被保险人须有保险利益

《保险法》规定,投保人对保险标的具有保险利益,保险合同无效。在人寿保险中,投保人对下列人员具有保险利益:一、本人;二、配偶、子女、父母;三、与投保人有抚养、赡养或者扶养关系的家庭其他成员、近亲属;四、其他,如被保险人同意投保人为其订立合同的,视为投保人具有保险利益。因此,投保人在购买寿险时,如果盲目行事,可能被保险人就会得不到保险保障利益,所以,投保人在购买寿险时最好还是为以上这些人购买为妙。

需选择合适的交费方法

同样是购买寿险,却一般都有多种交费方法供选择,如一次交清全部保费的趸交方式,按年、半年、季、月缴纳的分期交费方式等。因此,选择交费方式上也大有学问,哪种方式会更合适投保人呢?对于现在收入较高,但收入不很稳定者来说,采取趸交的方式是比较稳妥的,而对于收入稳定者则不同,他们采用年交的方式,并延长交费期间,则会更加轻松一些,但同样也能获取更大保障。

告知义务必须如实遵守

保险公司在承保之前,会要求投保人在投保单上书面告知有关重要事项。如果投保人故意或因过失隐瞒,保险公司将不负赔偿责任,且有权解除合同。如果属故意隐瞒,保险公司还有权不退保费。因此,投保人在投保时对一些“特殊事”,比如说存在哪些严重疾病等也应如实告知,否则,投保人日后就会让自己损失钱财,使自己受害。

签字盖章别人不可随意代

《保险法》有关规定中明确指出,在投保时相关的签字和盖章必须本人完成。因此,投保人在购买寿险时,对于投保单、健康声明书、变更申请书,还是其他有关文件,都要认真阅读、认真填写并亲自签字,该是自己签的就自己签,该是受益人签的就让受益人签,千万不要随意互相代签,如互相代签日后发生“意外”就会引发麻烦。

必须要统一出具收据

对于寿险投保人,在交付保险费时,一定要注意索要保险公司出具的统一收据并妥善保管,如果保险公司同意承保,就应拿到保险公司签发的正式保单;如果保险公司不同意承保,保险公司则应将自己收取的保费全额退回。

需要注意保险生效时间

我国保险公司一般规定,投保人交付第一期保险费,且保险公司签发保单时,保险才开始生效,因此,投保人在投保后应注意自己的保单是什么时候才生效,以在出现意外后,进行索赔自己也会心中有数。

薄志红

助力外资企业走出国门 招商银行首推离岸金融业务

本报通讯员 樊振宇

离岸业务助推企业“走出去,引进来”

创新一向是招商银行的追求,专业服务上的创新更是招商银行的长项,日前招行首推的离岸金融业务就是其中之一。招商银行郑州分行的离岸业务一经推出,就吸引了不少人的眼球。据招行有关负责人介绍,离岸银行业务是指银行吸收非居民的资金,为非居民服务的金融活动,主要可以接受办理境外公司、个人等非居民的外汇存款,为境外公司、企业提供担保和见证业务,参与国际金融市场的资金拆借和融通等。该负责人说,由于中国目前还是实行外汇管制,大额外币进入国内都需要向外管局报备,而在招行离岸银行部开户,就没有了这一担心。因为在离岸银行部开户,虽然是在国内银行开户,实际上却等同于在国外的账户,不必接受外汇管制,还可以满足在国内的各种资金需求。

据介绍,招商银行离岸账户资金可自

由划拨和转移到国内外公司和个人账户;离岸存款利息免税;离岸结算和融资产品丰富,背对背信用证和全球授信等,在岸联动服务,特别能够满足“走出去”企业的需要;招商银行还有安全先进的离岸网上银行,不仅可以随时随地查询账务信息,还能直接在网上进行汇出汇款和信用证开立的业务,实现足不出户的先进电子化资金管理。

特色产品特色服务

有专家认为,无论是对于跨国经营的大型企业集团的海外公司,还是对于将业务重心和管理人员集中在国内的境外中小型企业,抑或国内外商投资企业的境外股东、国内民营企业的海外公司、在境外上市的红筹公司等,银行的离岸业务都能找到发挥作用的平台。

“在海外上市的企业,引进境外投资者的中孚实业已经尝到了离岸业务的甜头。”招商银行郑州分行行长潘新民介绍。招商银行在我省金融机构中首次推广离岸金融

业务,该行也是我国首个开展离岸金融业务的银行。

作为第一家开办离岸业务的银行,招商银行目前业务规模在国内综合排名第一,离岸结算和融资产品丰富;富有特色的背对背信用证和全球授信等,在岸联动服务,特别能够满足“走出去”企业的需要;离岸网上银行,使客户在办公室、家里或出差在世界各地都能完成汇出汇入、账户资金进出情况查询等业务。此外,招商银行还可以根据客户的需要量身定做,提供公司设立方案和个人理财建议。

招商银行相关负责人在接受媒体采访时表示,招商银行借鉴国外离岸金融市场的做法,建立了规范的业务运作规则,已形成较成熟的离岸银行业务经营和管理机制。“我们希望离岸业务作为一项特色产品和特色服务,能满足更多企业不断发展和变化的需求,帮助企业顺利驶向跨国经营成功的彼岸。”

相关链接

离岸业务的优势

如在境外注册公司,所有对外业务往来以自己公司名义进行,可以树立自己的企业品牌形象;成本不高,注册一家公司花费不到一万元人民币,还可以享受到当地低税率优惠,无需派驻人员到注册地,管理简单,日常营运费用低,易于操作风险的控制;离岸账户虽然开在国内,但账户资金视同存在境外,随时可以自由进出国内外,从而可大大提高资金使用效率;通过离岸网上银行服务,还可以实现足不出户的先进电子化资金管理,不仅可以查询账务信息,还能直接在网上进行汇出汇款和信用证开立的业务。

“六一”焦点:买儿童险要谨防误区

儿童险不应放在首位

目前常见的、不科学的保险购买方式是,家长不买,先给孩子买。

保险业业内人士分析说,城市家庭几乎每个孩子都有商业保险,但其中相当部分家庭支柱都未投保。所谓家庭支柱就是家庭经济的主要来源者,在中国就是父母。不少家长认为,孩子的保费便宜,成人保费贵,因此只给孩子投保。但家长常常忽略一点,孩子的保费无论多便宜,都需要家长来缴纳。按照保险法的规定,未成年被保险人年龄小于10周岁的,其投保人只能是其父母。家长一旦出现意外,孩子的保费就容易断掉。如果家庭支柱先购买足额保险,就如同为整个家庭撑起了一把伞,之后再考虑为孩子等其他家庭成员投保,此种风险转化的顺序较科学理性。

保费豁免条款值得关注

保费豁免条款是指保险合同上有约定,当投保人出现合同约定的情形,不能继续缴纳保费时,可以免缴保费,但保单继续生效。因此要特别提醒家长,在为孩子投保时,应当尽量考虑这个条款。

有的保险险种本身就有保费豁免约定,更多的情况是以附加条款的形式出现,需要家长投保时主动选择该条款,并付相应费用。附加条款的费用相对主险而言并不高。无论在哪投保,也无论买什么险种,只要是为孩子投保,家长均应主动向询问保险业务员关于保费豁免条款的规定。

少儿身故保险金最高10万

有些家庭经济富裕,总想把孩子的一生都安排好,孩子一出生就考虑为孩子购买各种保险。架不住业务员的销售,有些家长还会在多家保险公司为孩子购买多个险种。需要特别提醒大家的是,按照保险法的规定,以未成年人为被保险人,且以被保险人身故为给付保险金条件的,最高寿险风险保额为10万元人民币。寿险保险赔付金额,按照保险法规定可以多张保单累加,但对于未成年人的身故赔偿金,无论如何累加,最



“六一”儿童节到了,儿童题材又成为各路商家促销的核心,保险也一样。有统计数据表明,为孩子买保险位列我国居民购买保险意愿的首位。专业人士认为,给孩子买保险需要科学合理规划,不能光凭一颗爱心。

高也不得超过10万元。因此,家长在给孩子投保时应格外注意,一些传统型寿险,或分红、两全型寿险,投保年龄不分大小,保额也可以根据经济条件购买。

先考虑医疗、意外险种

儿童保险险种总体包括这几类:医疗费用类、意外伤害类、教育金储蓄类(一般指分红型、有生存返还金的长期寿险)。专业人士认为,夫妻双方购买适当保险后,还有经济实力,应首先为孩子考虑购买医疗费用类和意外伤害险。如果经济允许,还可以考虑投保储蓄型险种、教育金储蓄类险种等。为子女购买养老金型险种应该是最后考虑的,当然越早买,成本越低。

总体来讲,儿童保险品种相对单一,特别是家长急需的3岁以下孩子医疗门诊保险,可选择性较小。

特色儿童险一览

●为孩子留学打算 每三年返还12%

如果以教育金储蓄为目的,想增加保额又不能超过保险法限制,平安世纪天使是个不错的选择。这是一款以教育储蓄金为目的的保险,适合富裕家庭,如果附加其他险种可以为孩子提供更全面的保障,如平安世纪天使(分红型)+附加开心果(定期少儿重大疾病保险,可以保障17种重大疾病)。而且平安世纪天使是没有保额限制的,是一种终身分红型产品,并且每三年返还保额的12%。这个险种目前也有外币版。

●提供各类教育金 婚嫁创业也资助

新上市的“泰康阳光旅程少儿系列保险”的核心是专门针对少儿不同成长阶段设计的专项教育金保险。它包含:《泰康阳光旅程少儿两全保险(分红型)》、《泰康附加初中教育金两全保险(分红型)》、《泰康附加高中教育金两全保险(分红型)》、《泰康附加大学教育金两全保险(分红型)》。四款产品均为分红型保险,在红利领取方式上,可采用现金领取或累积生息。

据泰康人寿产品研发人员介绍,该险种具有如下特色:一、灵活选择缴费期。“泰康阳光旅程少儿系列保险”有1、3、5年的短期缴费方式,也有10年的缴费方式,给客户提供了足够的选择空间。客户可根据自身的实际情况,自由选择缴费期间和缴费额度,使客户能够充分利用时间与资金来规划自己的保险保障及其他财务安排。二、灵活应对孩子的教育金储备问题。可针对不同教育阶段教育金需求或家庭考虑的侧重,有选择性地储备教育金。初中、高中、大学教育金,分别构成独立的保险形态,客户可根据自身家庭经济情况及不同教育阶段的侧重需求,自由选择一项或几项灵活组合保险计划,客户的自主性大大增强,教育金储备更具针对性,且储备额度更可自由掌控。三、投保规则宽松,更易满足客户特殊需求。投保规则更加宽松,由于不受最高保额规定的限制,客户可给孩子投保高额教育金保险,加大教育金的投入;也可将不同成长阶段的教育金保险与其他险种组合,选择最恰当的保障功能与最合理的保险费,实现家庭成员的全面保险保障计划,使保险真正成为家庭理财工具。蔡利

理财案例

资料分析——

王女士,三口之家,今年35岁,先生38岁,儿子11岁。现在在企业上班,年收入约3万元,先生在事业单位工作,年收入5万~6万元。家每月开销2500~3000元。夫妻双方均有大病保险和基本社保,现在,购买了一套市中心住房,面积70多平方米,并已为孩子买了3份少儿平安险,年付保费 $360 \times 3 = 1080$ 元,每月办理教育储蓄275元,另外,家里还有存款12万元,股票3万元。他们准备在未来3~5年内买套120~130平方米的房子,想将现在住的这套出租,同时,还想购一辆价值10万元左右的车子,请问应如何安排理财计划?



资料图片

财务分析——

该家庭处于稳定期,按照理财谨慎性原则对该家庭进行财务分析及评价:

■年收入8万元,年支出40380元,结余比率为49.52%,符合传统中国家庭的结余率,收支状况良好。

■投资与净资产比率为4%,明显偏低,没有合理利用投资手段达到资产的增长,资产结构较为单一,资产的盈利能力还

需进一步提高。

■家庭保险规划不是很到位,为儿子办理了保险和教育储蓄体现出对子女教育规划的前瞻性,但是没有对家庭主要收入来源的夫妻进行保险规划,仅靠社保和大病保险,在遇到重大变故时就很难保证家庭生活品质。

■就该家庭现有的资产负债及现金流量状况分析,考虑到

通货膨胀及子女教育的增加,对于3~5年购大型住宅计划建议置换或推迟实施。购车成本为10万元,每年费用在1.5万元左右,可在五年内购置,但同时需考虑小区环境及停车问题(车库市场价格在15万元左右),视情况而定。

总而言之,该家庭的消费结构比较合理,但是投资结构不太合理,银行存款占总金融资产的比例过高,家庭支出及保障基

本围绕孩子进行,属于“慈鸟族”家庭,保障不是很全面。

理财建议——

增加夫妻双方的重大疾病补充医疗保险及意外险,年交保费在1万元左右,为总体收入的12%左右,以保证家庭生活品质的延续性。

考虑到该家庭综合状况,建议可进行稳健偏风险型投资。保留1万元的银行存款作为机动资金外,其它可做组合投资:40%股票型基金,20%混合型基金,40%银行理财产品,预期年收益率达到10%左右;每月将结余2500元做基金定投,可作为将来孩子教育和养老资金之用;黄金作为保值增值手段也可适时进入,长期持有。

购置大户型房产对于现在家庭收入情况压力太大,建议推迟该计划。购车计划建议可适当使用汽车贷款以完善家庭财务比率,减轻家庭财务压力。

由于外部环境的变化会引起收益不确定性和风险的增大,建议定期和理财师沟通,对原来的规划作适时变更。

寿洁