

家保规划

科学规划家庭保险 7种保险便可无忧



如今,保险产品成为人们理财不可缺少的一部分。面对市面上各种各样的保险产品,如何选择成为很多人头疼的事。其实,若有了以下7种保险,便无忧了。

1.人们无法预测明天会发生什么,意外无处不在,生命变化无常。每年省出几百元钱来交保费,能让风险提前规避,花一点钱便将风险转移给保险公司,何乐而不为呢?

2.人一旦生重大疾病,社保是远远不够的,不但进口药品无法报销,护理费、收入损失费也是一笔不小的数目。一个家庭因为一个家庭成员生病而一贫如洗的例子不在少数。因此,重疾险非常必要,建议重疾的保额至少是年收入的3倍以上,而且

年龄越小,相应的保费就越低,所以规划重疾险应未雨绸缪。

3.你是否有房贷、车贷和许多责任未完成?抚养儿女、赡养父母以及对配偶的承诺,万一发生风险,你有足够的钱来支撑他们今后的生活吗?所以寿险是必不可缺的。建议寿险最好为年收入的5至10倍,可根据个人贷款、负债以及家庭成员情况进行适当规划。

4.子女教育支出占一个家庭总支出的比重越来越大,父母都希望子女受到良好的教育,所以教育支出成为一个家庭的刚性需求,在选择保险产品时应选择收益稳健的储蓄型产品,最好有投保人保障豁免条款。

5.中国进入老龄化社会,家庭结构发生变化,如何做到老有所养并且保证高品质的老年生活呢?仅依靠社会养老保险显然是不够的,所以,养老以及退休规划要尽早,年金保险是不错的选择。

6.如果你不能控制消费又不会打理资金,那就应该购买投资类的保险,强制储蓄,长期定投,利率可能不会太高但比较适合月光族。

7.把自己一生积累的财富安全地传承给下一代是所有人的心声,而保险的免税功能是不可替代的,分红理财险、终身险、信托都是可以考虑的财富传承方式。

以上7种保险可以根据自己的实际情况,循序渐进地补充,不用一步到位。对于年轻人来说可先购买消费型的意外险或大病险,随着经济好转以及家庭结构的变化再逐一补足,缴费金额要根据年收入和理财习惯自行设定,而且要以家庭支柱优先投保的原则进行补充。

张雪

资深股民该如何保险理财?

近日,股市动荡不安,上有老下有小的家庭该如何投资理财?夫妻双方均享受三险一金,都没有购买过商业保险。那么,家庭的保险方案该如何安排?

李先生是某贸易公司副总经理,44岁;妻子42岁,在某小型国企担任会计;女儿14岁,正在读初二;李先生父亲和他们同住。李先生家庭年收入约18万元,每年开支约9万元,开支中包括每年3万元的房贷,还有5年还清。李先生是资深股民,目前家有流动资产50万元,其中30万元投在股市;房子价值150万元。李先生和妻子均享受三险一金,都没有购买过商业保险。

李先生上半年在股市中收益不错,想知道现在能否追加投入。另外,如果不投资股市,是否有理财项目可以实现8%的年收益率。李先生还希望在一年内买一辆20万元左右的家庭轿车,该如何理财?

现状分析

李先生家庭资产200万元,负债15万元,资产负债率仅为7.5%;50万元的流动资产中,60%为高风险的股票投资,40%为现金或银行储蓄,资产配置安全。从寻求8%的投资回报率来看,李先生属于理性投资者。目前的家庭财务已打理得井井有条,唯一不足的是欠缺必要的商业保险。未来一年内的购车计划,可通过汽车按揭贷款完成。

保险规划

李先生上有老下有小,月度家庭支出7500元,流动资产中的现金部分应不少于5万元,其中3万元保障月度支出,2万元用于应对老人或女儿的意外开支。这笔流动资金可以一万元为单位,开立5张一年期定期存单,既方便提前支取,又可降低利息损失风险。李先生夫妇已有三险一金,且错过了投保寿险的最佳年龄,宜购买定期寿险和意外伤害险以备不时之需;另外,可以父亲和女儿的名义投保5万元分红型险,附加意外伤害或意外医疗险,除享受保险保障外,还可储备女儿的大学教育金。

和讯

商业养老保险三步走 养老生活乐无忧

如今,越来越多的人风险防范意识逐渐增强,养老金的规划也被纳入了议事日程,那么如何购买商业养老保险?有哪些方面需要注意?成为投保人颇为关注的话题。

目前,商业养老保险大致分为传统型和分红型两种,分红型养老险将固定利率转变为浮动利率,即养老险金额的多少和保险公司的投资收益有一定关系。专家建议,最好购买具有分红功能的商业养老保险。

商业养老保险除了一次性趸缴外,还有3年、5年、10年、20年等几种期缴方式。如果经济宽裕,可选择较短的缴费期限。这样,缴纳的保费总额将

减少,在利率走低背景下,如此一来比较省钱。而且最好在50周岁以下投保,如果超过50周岁,需缴付的保费也比较高。

最后,保险领取时间最好与退休年龄衔接。一般而言,商业养老保险提供的养老金额应占全部养老保障的25%到40%。因此,为了让晚年生活更上一层楼,投保人购买20万元左右的保险较合适。而且,商业养老保险的领取年龄在投保时可与保险公司约定,一般限定50岁、55岁、60岁、65岁等几个年龄段。对于领取年限,有的规定20年,有的规定可领到100岁,有的则可领至身故。总之,保险公司一般会保证投保人领满10年或20年。

沃保

保险业启动“一键工程”

为推动“互联网+”在保险领域的广泛应用,以互联网思维整合行业资源和力量,畅通行业与社会公众尤其是保险消费者的全方位互动,实现保险服务、知识普及、社会监督在线上与线下的有效互补,保险业日前正式启动“一键工程”。

该项工程以智能互联技术为依托,重点建设需求评估、产品展示、理赔咨询、投诉指引、保单管理和风险防范等六大平台,用一年左右时间,通过三期建设,最终建成“一键购买、一键理赔、一键投诉、一键管理”的保险业综合公益移动服务平台。目前,一期工程上线开通,全国130余家保险企业入驻该平台,近万名线上服务人员24小时提供咨询类服务,社会公众通过PC端和移动客户端即可完成保险类相关查询、咨询和投诉等服务需求。

曲哲涵

“互联网+”风口下的保险理财 “宝贝存钱罐”打赢亲情牌



如今,不少保险企业都希望在“互联网+”的风口之下玩转保险营销,但是同质化高、吸睛度不强、形式大于内容的体验也成为了用户诟病所在。友邦保险一位高级管理人员表示,互联网用户具有“扁平快”的特点,他们希望跟企业进行快速有效的沟通,保险产品在互联网上呈现的时候要有非常直观的卖点,同时购买便利。

最近,富德生命人寿的“生命成长红包”获得了“2015中国最佳创新保险产品(理财类)”奖,它在互联网营销上的创新可能会给其他保险企业带来一些灵感。据了解,这款“宝贝存钱罐”是为满足互联网时代消费者的消费体验及需求而开发的产品。它利用年轻父母的“碎片情感”、“碎片时间”、“碎片资金”,结合不同生活场景,将给孩子们进步奖励、长辈给的压岁钱等随时随地存入账户,不仅记录父母对孩子的关爱,也可以留存孩子成长过程中的点滴记录。

业内分析人士认为,“宝贝存钱罐”有着类“宝宝”的互联网式体验,采用微信支付,无时间、金额、地点限制,操作便捷,收益确定。同时购买流程非常简单,家长仅需在首次投保时填写姓名、身份证号等基本信息便能开罐。开通“宝贝存钱罐”后,可自行设定日常生活的不同存钱场景,如:宝贝画画获奖了、宝贝换乳牙了、出差想孩子了、少抽了一包烟、少打了一次车……“宝贝存钱罐”成为业内首款移动互联网年金保险产品。

陈勇坚

探访真相

3秒断痒

综合消息:近日,一种名为“本草霜”的中药膏在我市养生大药房悄然热销,无论是湿疹、手足癣、体癣、皮炎、丘疹、水泡、荨麻疹、阴囊潮湿、内外阴道炎、蚊虫叮咬、皮肤干燥感染、过敏等引起的各种瘙痒,只要抹上此膏均能3秒断痒。小药膏真的如此神奇?为此,笔者进行深入探访……

经采访皮肤科专家及中医文献资料的查阅,原来“本草霜”快速断痒的奥秘就在于它能“循经脱毒”。药膏虽抹在皮肤表层,却能循着人体经脉直接送达五脏六腑和体内,一次性将积蓄体内多年的寒、湿、燥、火、虫等邪毒脱出体外,就如同拔草除根,斩断痒痒源,恢复皮肤正常免疫功能,即便患者再接触感染源,病情也不会反复。因配方奇特,且无激素、无副作用,老人小孩都能用。凡顽痒久治不愈患者可拨打热线0551-62843033(市内免费送货)。

地址:合肥养生大药房(三孝口天都酒店对面)
普济药房(市府广场)环城路益民诊所(徽州大道与环城路向西150米)淮南仁济药房(润丰宾馆旁边)安庆宝芝灵药房(116医院斜对面)阜阳华利药房(三里小学旁)六安大别山路50号大药房