

超半数家庭理财配置不合理

保险或成资产配置基础

随着经济的发展,国内中产阶级不断发展壮大,但他们的财富往何处放是一个让人头疼的问题:在不断下滑的经济环境中,股票基金收益波动大、风险太高,房地产未来增幅有限,银行理财也因降息趋势收益率下滑,中产阶级偏爱的理财方式都不足以子女教育、养老问题提供确定的支持。那么,怎样才能成为成功的理财达人,什么样的规划才是中产家庭适合的理财配置?

上海申银万国证券研究所《中国资产配置体系研究与构建》一份报告显示,70%的投资收益来自资产配置,而保险是资产配置的基础。对于中产阶级来说,通过安全稳健的保险理财来平衡高收益投资的风险,逐渐成为这个群体多元化投资策略的主流之选。

超半数理财配置不合理

日前,《2015中产阶层愿望与梦想调查报告》显示,1000名中国内地的受访者中超过半数人群未制定长期财务规划,更是有超六成的人群没有制定合理的理财配置。著名的调查机构普益索金融服务团队的调查也指出,73%的中国内地受访者通过股票、基金、房地产、银行理财等作为退休储备,近一半的人(48%)认为达成财务增值主要靠运气。

在过往的很多年里,中产家庭的理财手段非常单一,要么买房,要么炒股。记者注意到,自去年7月份以来,股市进入快速增长阶段,中产阶级加大了风险偏好,投资股市的越来越多。但近期股市的“跌跌不休”,使得当月持有市值50万元~500万元的个人账户中有21万个“消失”,有500万元以上账户也近3万个不见踪迹。

显然这样的资产配置无助于中产家庭资产保值增值。对于很多中产家庭而言,目前的资产积累可能是花了5年、10年甚至更长时间才慢慢完成的,因此,为了保障这些资产的安全性,更为重要的是稳健,而不是通过几次高风险的投资实现财富翻

倍的梦想,因为一来存在较高的风险,二来也会加大家庭短期的经济和收入压力。对于中产阶级家庭而言,其实理财的主要目的是通过稳健的理财增值收益来保障资产的稳步增长。

保险是资产配置的基础

既然超半数的中产阶级理财配置不合理,那他们正确的理财思路应该是什么?

根据申万的报告称,从资产配置的思维出发,单一资产的吸引力并不单纯在于高收益,更为重要的是其风险收益与组合中其他资产的关联程度。历史实践告诉我们,不同资产的收益变化是非常剧烈的,资产配置可以帮助降低资产价格波动对组合的影响,适应投资者的风险偏好并实现长期投资目标。

面对越来越复杂的投资市场,太平人寿专家杜鑫瑞建议,一定要量力而行,切勿孤注一掷,做好资产配置,待保险等保障类投资产品给家庭打足了基础,其他高风险投资才不会是空中楼阁。合理的资产配置顺序应该是保障类产品(如保险、存款等)、现金管理、固定收益类产品,最后才是风险最高的权益类和另类产品投资。

保险理财产品由于其具有安全性、收益性和流动性,是理财金字塔底端最稳健的基石,同时也是投资规划中最基础的资产配置。太平人寿最新上市的“太平盛世连年终身年金保险(分红型)”产品,生存金领取的比例按年龄分三个阶段逐步递增,从10%到20%,再增至30%;除此以外,还可以二次增值,将产品返还的生存金“零费用”转入太平人寿“财富金账户”,实现钱生钱,月月复利结算,进一步帮助客户实现财富的安全增值。

太平人寿财富专家杨新平称,中产家庭应该更注重资产配置的科学性、系统性及整体性,保险作为重要的风险管理工具,将能有效的帮助中产阶级实现财富保值增值的生活目标,规避财务风险。

薛玉敏

选保险要明白的两个问题

只买最贵的不买最好的,那是土豪,买东西货比三家,凡事讲究性价比,才是过日子的思维方式。买保险也是一样,大部分消费者都讲究性价比,希望能够买到最划算的保险产品。

但是,跟买其他东西一样,最便宜的可能不是最好的,也往往是不适合自己的,保险产品更是如此,每个人自身情况不同,保险需求千差万别,要想买到性价比最高的保险,必须先了解自己。如何了解自己?先问自己两个问题。

问题一、我想买什么保险?

首先,我有多少银子?不同收入的人保险购买能力不同,钱的多少决定了可以购买的产品范围。

其次,我想解决哪些问题?对于绝大多数人而言,意外、大病、养老是最重要的三大需求,部分人群可能还有其他需求,这些都要一一列出。

第三,我想花多少钱?钱多不多与打算花的钱多不多,这是两个概念,明确预算,再结合第二个问题,才能更好地选择。

第四,保费要回本吗?有些保险是消费型的,有些保险是返还型的,消费型的价格低保障高,但是到期时保费就消费掉不返还了,返还型的价格高,但是所缴纳的保费还会返还给消费者。

第五,想要分红吗?如果更注重收益,可以选择有分红功能的保险。

问题二、我能买什么保险?

首先,我的年龄。年龄是保费高低的一个重要参考,年龄越小保费相对越便宜,因为年龄越小理赔的概率越小。

其次,我的性别。在同样的年龄段,男性的价格一般更高一些,这也是根据平均寿命决定的,保险公司给出的价格会参考理赔的时间。

再次,我的健康程度。不是所有人都能买保险,因为健康是保险公司考虑的第一因素,例如家族病史、血象指标、以往的疾病史等都是要参考的指标。

最后,我想找谁买。想找什么人买?想找哪家公司买?国内的保险市场,有保险公司、有经纪公司、有第三方公司……找哪家公司买保险,决定了可以买什么样的保险产品。此外,找谁买也是一个很重要的问题,对于想要买到高性价比产品的消费者来说,找到一个值得信任、专业的人帮您分析保险产品,可以帮您规避很多弯路。 中财

2015安徽省首届“重阳敬老”登山节

——市场星报大型系列健身活动暨老年人关爱服务日

重阳节作为中华传统节日,是对老人表达情感的最好时机。市场星报将在重阳节(10月21日)邀约健康老人攀登大蜀山,并有机会抽取精美礼品。

奖品:上海百步健老人鞋 **百步健 Baibujian**、时尚运动水壶、酷劲USB风扇、《好土》美食图书等。

报名条件:周岁年龄55-70岁,不限男女,每位参赛者需有家庭成员陪同,要求参赛者身体健康,无不适应步行的任何疾病。

报名热线: 0551-62556647 13515652656 (董女士)
0551-62556648 15055160323 (阮女士)

