

阿姐算盘

理财如相亲 门当要户对

虽然奋不顾身的爱情令人向往，但是上海阿姐们知道，门当户对才是令婚姻天长地久的保障，就如同投资一样，选择和你自己的风险承受能力匹配的理财产品，才能够收获最适合自己的投资收益，如果阿姐想享受小家碧玉的舒适，就不要承担股海的大风大浪；如果阿姐有敢于冒险的胆气和财力，就不要选择毫无惊喜的固定收益产品。

股市 浪子

如果把理财产品比作人的话，那么股票或股票型基金如同浪子；当他对你好的时候，一波波的牛市袭来，账户的数字蹭蹭上涨，能够让阿姐们感觉拥有整个世界；但是他的“感情”是不稳定的，6月15-16日，刚刚于6月12日才创出了5178点新高的浪子就立刻“翻脸”，连续两天大幅下跌，沪指从最高5176点，最低跌到了4842点，创业板在周一更是大跌了5.22%，两天之内就从3919点跌到最低3475点；而个股更加跌得屋里厢也不认得，如中国中车，6月9日复盘以来，已经从最高35.64，跌到了最低21.16，差不多“拦腰一刀”。而大家更是认为，它可能就是第二个中石油，2007年上市当天就是最高价48块，一直套到现在也只有12块多。

对于上海阿姐们来说，如果不是能够多年不动用的钱，如果不是这个浪子已经“熊”了5年决心要浪子回头（中国的股市周期大约是在5年），最好还是不要轻易去招惹他。

债券型基金 经济适用男

相对于让人捉摸不透的股市，债券型基



孙绍波 图

金好比是经济适用男，它不会像浪子那样今天花好稻好，明天就可以和你拜拜，让你的情绪大起大落。当浪子伤了你的心（股市表现不好时），债券型基金甚至可以有让你有一些惊喜！

如2008年，中国股市从2007年10月最高时的6124点跌到2008年10月1664点时，“浪子”让上海阿姐恨得牙根痒，当年的股票型基金最好的收益率是-31.61%，但是此时债券型基金却获得了平均6%左右的正收益，成绩最好的甚至可以达到12%，让人大赞

靠谱。

不过选择了经济适用男，上海阿姐们也要同时承受万一浪子回头金不换时的失落。2014年，在沪指大涨近50%的情况下，债券型基金平均收益率也只有18%左右；今年以来，沪指更是几乎翻倍，债基虽然也涨了，但是绝大部分都是在10%以下，实在是辜负了大好的牛市（青春）呀！

固定收益理财产品 备胎

固收收益理财产品如存款、债券或收益

比较稳定的产品如货币基金、各种互联网理财产品可以比作是上海阿姐们的备胎。

他们的特点（感情）是一切都在预料之中，没有惊喜；他们的颜值（收益）虽然不高，存款的收益只有3%左右，货币基金和互联网理财产品表现最好时也不超过5%上下；银行固定收益理财产品也不会超过5%，但是好在几乎是零风险收益；他们的表现也很稳定，不管你理不理他，他都会在老地方等着你。只是要把全部都托付给他们，实在有点不甘心呢！

P2P 暖男

近年来，互联网理财非常热门，尤其是P2P，可以被归为理财的暖男。相比于经济适用男和备胎的平淡颜值，P2P就要“帅气”得多，年化收益率大部分都在10%以上，让上海阿姐的财产实现稳定的增值；如果和股市这个浪子相比的话，他的“性格”又要细致体贴得多，不会让上海阿姐的心，整天随着股市担惊受怕。尤其是选择了一些“出身”较好的P2P，如上海首家国资背景的P2P生菜金融，不仅可以获得国资系P2P中最高9-13.2%的收益率，还如同暖男一样让上海阿姐感到舒适和放心，生菜金融不仅采用了第三方支付进行资金托管，上海阿姐的钱在投资之前始终在自己的账户里不用担心被挪用；还有国资担保公司对P2P项目进行担保和高额的风险备付金，万一发生逾期，阿姐的钱可以得到先行赔付——现在连信托都有可能坏账，相比起来，还是生菜金融这个暖男比较值得托付。 郑海阳

“全家”可以打出2.48折

三省吾金

全家超市有一阵子在上海疯狂扩张。几年前的夏天，在我位于中心商业区的办公楼周围，数了数，居然200米半径范围内有5家门店之多。我当时就跟小伙伴说，这样不是办法，因为东西并不便宜，市场的需求也不见得持续旺盛，肯定撑不下去。果然，如今再看，只剩两家了，而且其中一家搬去了地段不怎么好的市口。

但我很高兴地看到，依然坚持营业的全家大多装上了POS机，可以刷卡消费了。也正是因此可以刷卡消费，全家再次吸引了我的目光。

好，先说说我现在怎么去全家消费的吧。

首先，在智能手机上下载一个app，叫“银联钱包”，注册完，绑定兴业银行的信用卡，然后下载——有时要秒杀——全家62折优惠

券一张。

然后就可以去全家消费了。但也不是见啥买啥。总金额要控制在26.4元左右，因为这时能接近优惠券最大优惠额：10元。计算公式是10除以0.38。这10元是系统直接减扣的，在POS单左下角有显示。如果没有，那就是没拿到优惠券，没享受到咯。

然后，买全家促销的大品牌商品，主要是食品饮料。譬如15元两罐的乐事薯片（104克装），或者原价15.9元现卖10.9元的菲律宾进口多乐牌芒果干。如果没有合适的，可以买面包，13点到21点间，3件8折。不爱吃面包的，那就买全家的盒饭吧，虽说质量比起创业艰难百战多的时代有所下降，但毕竟是别处买不到的。对了，我在减肥。

结账时，先出示会员卡积分。如果每月光顾全家一次以上，务必办一张这种叫“集享

卡”的会员卡。积分完毕，掏出兴业银行的信用卡。您看好了，我是62开头的兴业银联信用卡。因为兴业针对这类卡，有一项活动：“2015年6月1日至2015年11月30日期间，持卡人至全国各城市活动指定的全家门店，使用兴业银行银联信用卡（卡号为62开头）刷卡消费，可获赠实际交易金额20%的返现。持卡人每自然月消费获赠返现的总金额不超过人民币100元。（若同一持卡人名下有多张信用卡符合返现条件，各卡可返现金额之和不超过100元）。”其余条款详见兴业信用卡官网。总之，这就享受了双重优惠。

最近，还有过全家日，消费满40元，送相当于20元的“集享卡”积分。6月12日那天，我用了银联钱包62折优惠券，搭配兴业62开头的银联信用卡，把优惠发挥到了极致，相当于2.48折。虽然全家是便利店而非价格更优惠的大型超市，但产品打上这样一个折扣，不便宜也难吧？

（本栏目致力于推广各类“接地气”的理财小知识，观点仅属作者个人。） 范白泉

互联网基因检测 推出首款保险计划

本周众安保险宣布与全球最大的基因测序中心华大基因强强合作，打造国内首款互联网基因检测保险计划“知因保”。

“知因保”是一系列以基因检测为支撑、以健康体检为手段、以保险为保障的个人健康管理计划，其乳腺癌基因检测保险计划于6月末现身淘宝保险频道。

据悉，面向18-50周岁的客户群体，知因保·乳腺癌基因检测保险计划提供包括乳腺癌基因检测、乳腺癌专项健康体检（针对中、高风险人群）、一年期10万元乳腺癌癌症保险+1万元原位癌保险等在内，集合前端疾病预防、中端管理防控、后端风险处置功能于一体的全流程、专项健康管理计划。其中，乳腺癌基因检测部分由合作伙伴华大基因提供服务。

朱颖斐

保险课堂

精打细算：为孩子备一把风险保护伞

放暑假了，孩子的安全问题再度摆在了父母面前，对少儿而言，意外和疾病是最大风险。

生活中，常常见父母们为满足孩子的需求，不惜大把花钱，玩具、衣服、图书、电影、游乐……相比之下，有些更细心的父母会盘算，怎么给孩子们准备一把应对未来风险的“保护伞”？

意外伤害 不得不防

儿童作为弱小群体，心智尚未完全成熟，自制能力较差，发生意外的可能性比成人，因此意外伤害保障显得格外必要。

根据全球儿童安全网络的调查数据显示，意外伤害是中国0-14岁儿童的首位死亡原因，每年有超过20万名0-14岁的儿童因意外伤害而死亡（死亡率为67.13/10万），中国0-14岁儿童意外伤害死亡的发生率是美国的2.5倍，韩国的1.5倍。

从理赔经验数据来看，少年儿童的小意外、小毛病还是比较多发的，特别是意外受伤的比例和治疗金额都不少。为此，建议家长在

为孩子选择意外险产品的时候，主要着眼于通过意外险（主险）来搭配一些少儿意外门急诊费用保险、少儿住院费用保险等（通常只能作为附加险形式购买）。这样的保险组合不但保障比较全面，而且更经济实惠。

而含有少儿意外、意外医疗等功能的、可单独投保的综合型少儿意外险保障计划，也是家长不错的选择。

至于少儿意外险保额选择，给孩子上高额的意外险，对家长的意义不大。而且，从防止道德风险（以免家长做出不利于孩子生命安全的道德逆选择）的角度来说，保险监管部门也对未成年的身故保障额度有限制。目前，我国18周岁以下未成年人的商业保险身故保额不得超过10万元。

此外，对于家有调皮捣蛋的“熊孩子”的家长而言，一份家长责任险也必不可少。这类保险主要是为家长提供监护责任保障和意外伤害保障。由未成年子女造成他人伤亡或财产损失，依法应由被保险人承担的经济赔偿

责任，由保险公司负责赔偿，减少家长由孩子的过失带来的经济赔偿压力；未成年子女遭受的意外伤害、残疾或者身故，保险公司也负责提供相应赔偿。

少儿重疾险 有备无患

根据国际儿童肿瘤学会调查显示，每3分钟就有1名儿童死于癌症。在我国，“恶性肿瘤”已经成为除了“意外创伤”之外，导致儿童死亡的第二大原因。

而罹患癌症带来的巨大经济压力，更是很多家庭难以面对的一道难题。即便是已经被纳入城市居民基本医疗体系的孩子，由于社保报销制度上的比例问题、药品目录的限制问题等，一旦罹患大病，也无法从社保体系中获得足额的资金支持。

为此，为自己的孩子优先准备一份商业少儿重疾险，而非储蓄型的教育金保险，可以说是未雨绸缪。少儿重疾险作为重疾保险产品，属于“已经确诊，即可赔付”的给付型保险，对

于疾病种类的限制较宽，也无需凭就医发票报销，资金使用上可以比较灵活。

在商业少儿重疾险种类的选择上，对于大多数家庭而言，可以选择可作为主险单独投保的消费型重疾险产品，这类产品保障责任清晰明了，保费也相当低廉，一年10万元保额，费用支出大概在150-800元，比较经济实惠。这类保障的缺点是大部分产品形态为一年一保，如果中途忘记续保，可能会影响少儿保障的持续有效性。

还有一类是较为综合的少儿重疾保障计划，往往由一款两全保险附加少儿重疾险的形式出现，这类产品突出对少儿的重疾保障，但同时提供了生存金给付、满期金给付、身故或残疾保障等保险利益。这类综合保障计划不适合预算有限的家长。其好处是保障期往往比较长，可以持续保障孩子至成年。

最后需要提醒的是，在给孩子安排保障的时候，首先要为大人安排好足额的保障！ 南希