

城

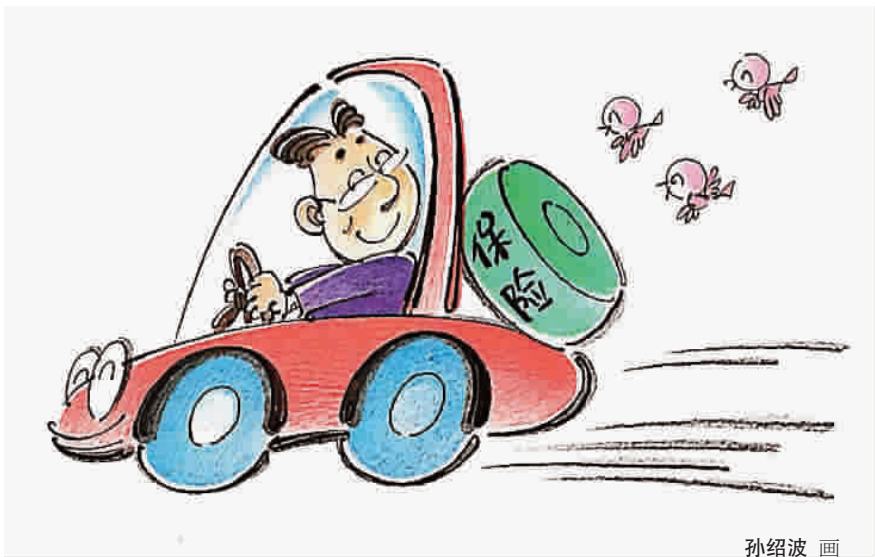
行长手记

最近国内外重要事件不断,美联储加息,英国脱欧进行中,荷兰大选,两会闭幕李克强总理精彩记者会,信息爆炸时代,个人还得保持清醒头脑,做好信息主动筛选工作。相对于这些国际大事,不少市民对于一个身边事更为关注。随着4月1日的临近,越来越多的市民关注起保险。大家更关心,新政下的保险价格如何?保障权益如何?是该抓紧买呢还是等等再说?

从今年起,中国保监会发布的我国保险业第三套生命表正式启动,相比较2005年发布的第二套生命表,第三套生命表被保险人死亡率有明显改善。其中男性和女性寿命分别为79.5岁和84.6岁,较第二套生命表数据分别提高了2.8岁和3.7岁。简单地理解,伴随着死亡状况的改善,定期寿险和终身寿险产品保费将会有所下降,而以生存为给付条件的年金险保费则将有所上升,养老类产品价格也会有所提高。同时,随着4月1日起,返本型保险将逐步被消费型保险替代,有意愿购买保险的客户还真得抓紧考虑了。

客户王先生是一名小企业主,太太全职,一儿一女马上幼升小。虽然年入数百万,衣食无忧的王先生依旧有一份担忧,作为家里的顶梁柱,万一生意上遭遇麻烦,身体上出现状况,抑或意外的发生,如何保证家人尤其是两个未成年的孩子依旧过上品质的生活?最近

有一种意外的备胎叫保险



孙绍波 画

近王先生寻找了不少金融专业人士咨询保险事宜。

确实,王先生的情况在中产偏富裕阶级中非常具有代表性,赚钱爸爸,全职太太,两个孩子,别墅加移民需求。对于这样的家庭而言,所有的担心点几乎都集中在“赚钱爸爸”身上。他是顶梁柱,家里的主要财富创造者和

来源,他的健康与安全是最最重要的。40岁左右的年纪又是压力与疾病高发阶段,所以,这个赚钱爸爸心中最担忧的恰恰也就是,如果走得过早,怎么办?

我们能想到的保险无外乎是这样几大类,大病来临时需要的重疾险;确保生命结束时可获得赔付与保障的终身寿险;步入退休

生活后依旧能维持当下生活水平的养老分红保险,还有意外险。对于这个担心走得过早的王先生,实际上具有高杠杆效应的终身寿险非常适合他。趁着自己近五至十年拥有非常良好的赚钱能力,每年投入40、50万,可以获取1000万左右的保额保障。王先生万一在付款期限内发生意外,受益人直接获取千万保障,对于这个家庭来说,这笔费用还是比较客观的;王先生若安然无恙一直健康生活,对于他们这个家庭而言,总共也就通过十年支付了500万左右的保费,最终获得千万保障。若这个终身寿险还包括了重疾、意外发生生存时即可提取保额的条款,那就更加合适。虽然大家都担心10年20年后,由于货币贬值导致千万不值钱,但事实上,哪个稳健投资渠道能跑赢贬值呢?更何况,买保险从来不是为了升值,而是意外降临时,你是否还有一个备胎。对于王先生而言,这个备胎可不是换人,而是足够的抵御风险的资金。

言归正传,保险新政后,寿险保费应该是会有所下降,但是,如果保障的内容上有所调整,譬如之前提到的部分终身寿险还包括了重疾、意外发生后生存时即可提取保额的条款,那么,降价也好、提价也罢,你觉得普通人都算得过精算师吗?

保险从来就是早买比晚买合适,买对比买安全合适。

评海

城

买房记事

作为一个第三产业资深从业者,我对那些在这个时代还认为劳动价值只能体现在砍了几棵树扛了几袋米、动动嘴皮子凭什么就收钱的人士,十分十分地不解。这类人吧,大概是一辈子也没有体会过靠知识技能吃饭是怎样的体验,所以特别爱提出各种匪夷所思的要求:哎你不是做媒体的吗,顺便给我写个稿子做广告吧,反正你都不需要码字吗?哎你不是做律师的吗,顺便给我出个律师函呗,就不用收钱了啊?哎你不是当医生的吗,赶紧给我家谁谁看看是什么病?哎你不是卖保险的

吗,顺便给我挑几个合算的,什么人寿险财产险的我不懂,你每样给我都挑几个不就行了……

啧啧,越是智商不够用的人,越是不能理解人力的价值。当房东N+N老太太鬼祟拉着我要手机号码的时候,我仿佛听见这老两口的内心独白:哎你们这些房产中介,不就打打电话跑跑腿吗,中介费赚得太容易了我不服,反正房客也上门了,不如手拉手交易,反正就不给中介赚钱……

拉倒吧,我吃了熊心豹子胆也不敢跟这种合同签一半还要反悔的人

手拉手交易啊,而且您二位怎么还不理解“到手价,中介费下家全担”这句话呢?反正就初次会面的种种表现,我真心觉得跟他们进入交易流程后,遇到匪夷所思的要求是大概率事件。

红Z家的小胖哥和小英哥在房地产这行也是江湖打滚阅人无数,看着老太太拉着我窃窃私语已经大感不妙,我赶紧对着他俩做了“下楼再说”的表情。刚出了楼门,小胖哥就开始哭诉:“人和人之间说好的信任呢?怎么房东都这么不讲理呢?不卖他挂牌干嘛呢?”小英哥则紧张兮兮地看着我,欲言又止:

“刚才,出门的时候……”

一种领导慰问革命群众的感觉油然而生,我左手拍拍哭泣的小胖哥,右手拍拍为了带我看房不慎开错路将要收到罚单的小英哥:“放心,我们也是患难之交,我不会撇开二位的,我要买房子,一定给中介费。”小英哥忍不住眼眶含泪:“姐!我现在送您去上班,咱们晚上继续看房!”

小英哥果然言而有信,当天晚上8点多,他和小胖哥直接开车到我楼下:“猿小姐走啊快走啊,我们去看房子啊!还是在那个小区!”神啊,我是跟这个奇葩小区杠上了吗?李猿儿

中介小哥也不容易……

质押理财产品能贷款 招行在沪推“闪电贷”

很多客户都遇到过这样的窘境,中长期理财产品没到期,家里却急需用钱。前几天市民王小姐就面临这尴尬局面:“我有款理财产品要过两个月才到期,如果提前赎回要损失不少利息呢,可是清明小长假准备出国游,还好理财经理推荐了我质押闪电贷,解决了燃眉之急。”

据了解,“质押闪电贷”是招商

银行一款全线上手机银行贷款产品,客户在招行购买理财产品后,如出现流动性紧缺,可以通过质押理财产品的方式向招行申请一笔贷款。只要客户有符合质押规定的理财产品或定期存款,年龄在18岁以上,国籍为中国籍且人行征信无问题均可申请。

“质押闪电贷”办理手续简单

方便,客户可通过招行手机银行APP自助申请办理贷款。提交贷款申请后,5-10分钟就能得到贷款审批结果,审批结果招商银行将在审批完成后第一时间通过短信告知客户。贷款审批通过并完成审核的,系统自动发放贷款,60秒闪电速度到账。

“质押闪电贷”的最高贷款金

额30万元,最低1000元,采取最长可贷2年、按月付息、到期还本的还款方式。招商银行将根据每位客户在招商银行的理财产品,核定一个“质押闪”最高可申请额度。客户可通过手机银行APP中“我的质押贷”模块可随时随地查询最高申请金额。

陈洁

城

能赚会花

还房贷、忙装修、办婚礼还要度蜜月……对张小姐来说,最近这一堆的幸福事儿也伴随着烦恼,“能用的信用卡都用上了,还和亲戚朋友借了钱,还款压力好大啊……”想到自己负债累累,张小姐的心情可是怎么都明媚不起来。

其实,张小姐已经算是很有理财头脑了,知道用信用卡来“过渡”,享受一定时长的免息期,同时又能累积信用卡积分,兑换礼品或权益。不过,该还的欠款迟早要还,眼看信用卡最后还款日临近,压力可想而知。

那么,有什么方法可以分解这

来势汹汹的大额账单吗?

第一招 信用卡账单分期

对于大额账单,最直接的方式就是账单分期。无论你的账单中有多少笔不同商户的消费,也不论金额高低,都可以将最近一期已出账单一次性分期。举个例子来说,张小姐收到的账单中,有4000元、13000元、21000元三笔消费,合计总金额为38000元,那么她可以根据自己的还款能力来选择分期期数,通常可以支持6、12、18、24期分期,也就是将全部38000元欠款分摊至2年

内还清。各家信用卡中心的分期手续费率不同,大约在每期0.6%左右,38000元的欠款,每期手续费大约为228元,总成本约5500元。这个费率虽然谈不上很低,但是一是能解决燃眉之急,二来成本固定,不会利滚利不断扩大,只要每月按时还款,就不会产生多余费用,信用记录也能保持良好。

不过,对于资金需求量较大的消费者来说,这一招就有点不管用了,毕竟,大部分信用卡持卡人的额度并不高,单个账户可能只有三五万元的可用额度,碰到集中心的大额开支,还是应付不来。这时候,现金

分期就更适用了。

第二招 现金分期

信用卡现金分期主要针对优质客户,简单来说就是给予你一笔较高的可支取现金并允许分期偿还的业务,如此一来,就不受原信用卡可用额度限制了,而且,由于不需要任何抵押、担保,所以审批流程很快。在有大额消费之前,持卡人可以先行申请现金分期,扩充自己的“腰包”,这样“买买买”的时候就不会束手束脚了。

现在,多家信用卡中心都有现

金分期业务,对持卡人来说,申请前横向比较费率高低是最实际、最有必要的。

目前,上海农商银行“鑫福金”的费率及还款方式比较有吸引力。与传统分期要求等额偿还本金不同,它给予申请人两种还款方式,一是每期偿还1%本金、二是每期偿还5%本金,直到最后一期,申请人才需偿还剩余本金,这样,消费者的资金使用率自然大大提高。与此同时,“鑫福金”目前最低的费率仅为4.5%,与账单分期或是其他消费贷款相比,这一成本还是颇有优势的。

马里奥

友邦推出移动健康管理平台

友邦中国近日发布个人移动健康管理平台——“健康友行”健康管理应用,并正式宣布大卫·贝克汉姆出任友邦保险的全球大使。

“健康友行”把保险、健康、移动互联网紧密结合,着眼于日常健康生活管理,帮助客户在体验和分享中养成健康生活的良好习惯。从步行和睡眠的监测追踪,到健康知识问答互动,再到丰富的任务卡与积分累积等奖励机制,“健康友行”激励客户对健康生活方式每天的点滴坚持。

友邦中国首席执行官蔡强表示:“我们的长久目标是通过普及健康知识和习惯,同时借助榜样的力量,提高整个社会的健康水平,探索中国保险业从疾病管理到主动参与疾病预防和大众健康生活方式。”

在上海活动现场,贝克汉姆与场内5000多名观众分享其健康生活的心得与体会,与大家一同开启了“一点,改变不止一点”的健康生活。

谈瑛