

选择保险避开三大误区

保险课堂

无论是泰国沉船事件，还是日本大暴雨地震，每次经历灾害面临伤痛之时，身边的很多朋友都会感悟，应该买一份保险。确实，生命是宝贵的，生命也是无常的，谁都不知道，哪一天，哪一刻，意外先生就降临了。珍重生命的同时，更需好好规划人生。

经常接触财私级客户，发现他们之所以能在财富领域走得比一般人快，他们的见识和财富理念成熟级别确实比普通客户领先许多。据观察，80%左右的财私级客户均在国内国外配置了不同需求的保险，尤以大额保单居多。有人会说，他们有钱，所以需要买保险。恰恰，在健康和意外面前，人人平等，甚至对于普通老百姓来说，更推荐购买一些重疾险和意外险。买和不买，无关金钱，更多的是你有否保障的意识。那么，普通客户又该如何选择保险呢？避开三大误区，妥妥选择合适产品。

误区 1 / 给孩子买 不给自己买

碰到过很多这样的客户，尤以年轻爸妈和隔代祖父母居多。孩子刚出生，买上一份保险作为贺礼，这是个好主意。但从保险购买的顺序来说，家里最需要买保险的不是孩子和老人，却是那个顶梁柱，简单地说，家里谁赚钱最多，谁最需要买保险。对于中产家庭来说，保险选择首当其中的是重疾险，拥有健康才能拥有财富。重疾险不能买来健康，但 50 万-100 万左右的保额却能保障你万一重疾期间，安心的治疗和休养。直白翻译，重疾险的赔付金就是看病加误工期间的奖金，保证你们家庭能平稳渡过这困难的两三年。对于孩子，我们的建议是，你的健康才能保证他的成长，所以，请先给自己，给顶梁柱购买保险。

在基础保障确保的情况下，可以给孩子购买一些分红型的年金险，等到孩子求学婚嫁之时，有笔额外的资金补充孩子的正常生活。

老凤祥银楼名品楼

奢美设计 高贵不贵

“花开富贵”翡翠耳饰，选用质地细腻纯净的翡翠，配合 18k 白金的镂空设计，灵活中带有韧性，好比优雅灵动的枝蔓随风摇曳，层次分明。莹莹闪耀的钻石颗颗紧密贴合，点亮了轻盈的花枝，同时将翡翠的种、水、色俱佳的美感发挥到了极致。设计师用极具深意的设计来演绎翠色缭绕，将大自然蜿蜒流畅的美态装点耳畔，令佩戴者真正领略超一流珠宝的雅致奢华与独特创意的结合。

老凤祥银楼名品楼：
南京东路 518 号(福建中路路口)
联系电话:63526688



广告



绍波 画

误区 2 /

买保险 看收益 保障不清楚

每天接待无数客户，大家对于保险的理解千差万别。总有那么一拨客户喜欢把保险和理财产品收益作比较。收益高，这个保险好；收益低，这个保险是骗子。孰不知，高收益的保险才是真正风险积聚的产品。保险的初衷及核心理念就是分散风险，保障财富，和增值几乎无关。现在在某宝某信上很流行的重疾险和意外险，每年支付几百元，可以得到一个最高达近百万的保障，但若意外未发生，每年支付的钱是不返还的。这就是消费型保险，小支出高杠杆。关键是，每年你必须持续购买。因为，没有人知道意外哪天降临。爱看收益的王阿姨很不幸，去年 8 月刚买了一款趸交保险产品，三年期到期还本付息型的，不巧的是，就在上月查出了癌症，可怜的王阿姨从没有买过重疾险和健康险，手里的这份分红保险是不会赔付一分给她的。因为突发疾病，治疗需要花费不少，王阿姨急着想把这份分红险提前兑付。按照分红趸交险的规定，提前兑付的现金价值是打折扣的，也就是说，放了一年，现在取回是亏本的。

误区 3 /

身体好 不需要 错过黄金年龄段

丁女士正值最好的中年，老公事业有成，孩子聪明伶俐，身家上亿。早几年，朋友就给她介绍了不少大额保单，甚至丁女士也飞赴香港进行了体检，但是，当时的丁女士始终觉得身体不错，没必要急着买保险。就在年初，丁女士在体检普查中查出了乳腺癌，虽然不算太晚期，但这一病，惊醒了丁女士。该做些保险配置了。因为身体的原因，在实际购买中，丁女士碰到了很多情况，保费提价，保险公司拒保，不能购买千万以上保额等等。此时此刻的丁女士，只后悔错过了黄金购买期。

在日常工作中，还会碰到一些老年客户，尤其是超过 65 岁的老年客户，很想把财富通过保险的形式传承给第三代，但是因为年龄的关系，自己的孩子必须一起签署保险合同。而在这个过程中，会出现很多子女不支持老人的决定，甚至于老人不愿意告诉子女，最终无法投保的案例。

一句话，保险要趁早，从有经济收入的那一天起，就可以考虑为自己配置保险了。

评海

点金故事

林先生是沪上一家金融机构的老总，气场强大而温和。有着上海男人独有的儒雅温暖。

他早年从军，后来从政，现在从商。每一次，他都紧紧把握住了时代的机会。而时代，也在他身上打下了深深的烙印。

林先生常说，大的方向、大的趋势要看准。很多时候，我们觉得自己行，其实也不是自己行，就是整个时代给了这么个机会。就像牛市的时候，买啥股票都能赚钱。时代给予的大机会，必须牢牢抓住。

中学毕业时，林先生面临人生第一个选择：考大学还是去当兵？林先生当时成绩哈好，周围人都说：“小林，不要去当兵啊。你读书辛辛苦苦，成绩嚟好，又是学生干部，考大学笃定。去参军可能要打仗，危险的呀！”但是，林先生从小就想当兵。他渴望穿上军装，很帅很神气。

林先生如愿到了部队。经过几年部队的洗礼，林先生焕然一新。复员后，他又考上了大学。这些年来，他对部队始终特别有感情。军事题材的电影、电视剧，他都特别关心。

林先生从小喜欢关心国家大事、世界格局。到了上世纪 90 年代，股票这个新生事物成了百姓生活中的热点。林先生果断去了金融机构工作，来到了时代的最前端。

1997 年是林先生印象很深的一年。这一年是他 36 岁的本命年。本命年照中国人的说法是要当心一点的，容易磕磕碰碰。这一年，我们国家也发生了不少大事：2 月份邓小平去世。7 月香港回归，然后又碰到亚洲金融危机。索罗斯大举出击，亚洲四小龙全线经济下滑。这一年，上海的金融业也发生了不少变化。站在 1997 年这个时间点上，林先生好像突然穿越时空，看到了国家、城市、行业和自己之间某种冥冥之中的关联和即将发生的变化。

林先生有三个梦：书生梦、从政梦、实业梦。如今，这三个梦都实现了。每个周末的下午，他和一群志同道合的小伙伴，看书读报编杂志编书，品茶纵论古今中外。就在这样的慢时光中，沉淀下了大视野大格局。

林先生说，人生 20 岁看“卖相”，30 岁看“亮相”，40 岁看“吃相”，50 岁看“识相”。60 岁不到的林先生，感叹做事情一定要把握天时地利人和。天时就是中国经济发展到一定阶段，要建金融中心。地利就是我们在上海。人和即自己和团队都是做事情的人。

当个人的选择，跟国家的选择、城市的选择相统一时，爆发出了巨大的能量。

入伍、上大学、从政、从商。林先生的每一步，稳稳地踩在时代的鼓点上，与之共振。

顺着时代的洪流，顺着光的方向飞去。

金蕴

旅游纪念品 选购有学问

在笔者的记忆里，每到一处都要或多或少买点东西，总觉得好不容易来一次，只有捎些纪念品才不虚此行，否则就少了眷恋和思念。最初时买的大都是些土特产与小吃，比如内蒙古的奶片、西安的石榴、杭州的茶叶、上海城隍庙的五香豆等，千里迢迢带回家来，请家人、友人一起品尝，也算没白去一趟。这样的次数多了，颇有落入俗套之感，打算再出去要买些有纪念意义的东西。如此这般地跑了几趟，带回的东西发生了变化，除去小吃之外，渐渐增加了小饰物、小摆设和小工艺品等。那时心气挺高，认为此举提高了品位，扩大了内涵。

如此过了一段时间后，慢慢发现来自四面八方的纪念品像是一个模子刻的。其中印象最深的是那些代表个人属相的小玉佩件，无论你从哪儿买的几乎都一模一样，只是价钱各异。还有那些小手镯、小佛珠，更是似曾相识，以致日后竟忘记了从哪儿买的，自然失去了保存意义。吃一堑，长一智，及时总结经验教训，去粗取精，由表及里，逐渐地学会买些能保存、可观赏、有特色的旅游纪念品。于是，家中陆续有了内蒙古的装饰漂亮而且实用的剔羊肉刀，产自江西景德镇的精致双色瓷瓶，来自西双版纳的柚木象雕，如今都成为家中不可或缺的饰品，闲时把玩儿顿生惬意和愉悦。

这样说来，当然不是强调外出旅游非得买点价格较贵的东西保存，关键是要反映地域特色并有纪念价值。记得有一次到了中缅边界的缅甸勐拉特区游览，尽情欣赏了异域风光后，寻思要买些当地的小物件送给亲友们。转了半天，看上眼的太贵，便宜的又没意思。正徘徊犹豫时，忽然在一个小摊位前发现有一种挺奇特的东西，形状像一个小挂包，颜色褐紫，仔细一闻，散发着一股淡淡的清香。惊问之下，才知这是当地一种特殊的植物果实，不仅可以当装饰品，夏季还有驱蚊的作用，每个仅十元钱，果真是物美价廉。一下子买了十个，回来分给众人，大家都说礼轻情意重，千里一片情。

由此看来，即便是购买旅游纪念品之类的小事，也能平添情趣和温馨。世间处处皆学问，关键是要做个有心人。

民声

大的方向大的趋势要看准