

理财 实战

前几年手有余钱买了保险,现在收入不足无力支付 保费要“断供”,危机咋度过

专家提供几种思路,看对您是否适用

“现在家里经济有点困难,保费快缴不起了。我想问问,除了退保还有哪些办法能减轻家里的缴费负担。”上周五,市民蔡女士拨打本报理财热线67655763,诉说了她在投保过程中遇到的困难。

晚报记者 倪子



买保险,要量“财”而行。

保费面临“断供”危机

2003年,经不住朋友的推介,蔡女士给自己和爱人各买了1份中国人寿康宁终身重疾险,缴费期限为20年。两人每年合计交2400元,目前已经缴了8年。

“我和老伴儿都退休了,退休金仅够日常生活。儿子和儿媳工作不稳定,去年也是刚刚添了小宝宝,需要花钱的地方比较多。这份保险现在成了一份负担,不知道该如何处理。”蔡女士说。

退保是最不划算的选择

如果蔡女士要求退保,她能拿到多少钱呢?记者专门联系了中国人寿郑州市分公司相关专家。“退保不能拿到全部的钱,只能根据缴费年限算出保单的现金价值。也就是说,退保只是退还保单的现金价值。”据介绍,保单现金价值又称“解约退还金”或“退保价值”,是指带有储蓄性质的人身保险单所具有的价值,一般和缴费年限相关。通常,缴费时间越长,现金价值越高。

根据蔡女士的保单现金价值分析,缴费满8年的她,大概只能拿到4920元左右的现金。这对急需1万元现金的蔡女士来说,数额实在少得可怜。以她目前的经济情况还要承受这样的损失,实在不划算。

专家建议蔡女士,退保是解决问题的下策。因为退保之后,家庭的这部分保障会全部消失,可能带来的经济风险更严重。而且,蔡女士和爱人已经快60岁了,假若过几年又想投保,由于年龄的增长,保费势必会高于之前,投保的成本会更高。

专家意见

三招教您度过保费“断供”危机

面对蔡女士的疑问,保险专家为蔡女士提供了几种解决方案,并分析了各种利弊。

保费的支付一旦遇到危机,不少投保人都无所适从。其实,有不少积极应对的措施值得市民借鉴。虽然保险期间、保险金额可能并不如从前,但保险保障可以继续。

巧用保单中止与复效 这种方法可先停止缴纳保费,令保单效力中止,在可以恢复保单效力的有效期内重新让保单“复活”一般为两年。这种方法的优点是能在一定时间内恢复保障,不让保单彻底失效,能解决一时的经济危机。缺点是在保单“复活”前,一旦发生事故,保险公司不负赔偿责任。

自动垫付保费 对于分期缴费的保单,若超过宽限期仍未缴费,保险公司可将保单的现金价值垫缴应缴保费,以维持合同效力。这种方法的优点在于若保单现金价值充足,可免于投保人缴纳保费,缓解一时危机,而保险合同效力尚存。缺点是使用了保单现金价值,若在补上现金价值前发生事故,一旦赔付的保险金与保单现金价值挂钩,前者就会减少,保障会受影响。

利用减额缴清 在保险合同具有现金价值的前提下,按合同当时的现金价值,在扣除欠缴保费及利息、借款及利息后的余额,作为一次缴清的全部保费,以相同的合同条件减少保额,使保单继续有效。这种方法的优点是保险公司会将投保人已缴保费分摊到未来缴费期限,使合同顺利期满。投保人或能领取保险金,或保单约定的保障继续生效。缺点在于,由于投保人已缴保费分摊到所有缴费期限,每一期的缴费额必然比原先合同规定的少,投保人的保险权益也会相应减少。



期货老兵 开启担保新征程

在海林资金部有一个独特的人,开着几十万元的车,年纪轻轻在郑州购房不止一套。开始大家都认为他是富二代,通过了解才知道这是他自己奋斗得来的。他就是晁阳。

之前从事期货工作的晁阳,在入职后头三个月业绩很少,他总是不紧不慢地跟在大家后面,直到有一次因为脱岗被公司资金事业部老总杨海虹批评。那一次谈话对于杨总和晁阳都是一种冲击。晁阳说:“通过前几年运作期货,感觉风险在一步步增加,来海林就是奔着它的运作模式。但由于开始摸不透所以迟迟不敢发力,现在经过准备要将自己原来期货客户也运作到公司来。”此后,晁阳业绩直线上升。由于原来从事期货行业,大家从他那里学习了许许多多期货知识,在针对期货行业客户上有了重大突破。他原来做期货的客户有的调整了投资结构,既保证了部分资金的固定收益,也在期货投资中留下了充足的后备队。

目前晁阳已是部门小组负责人,每天的工作充实而忙碌。他说,到海林最大的收获是生活规律了,朋友更多了。

《海林优秀员工故事》



巧巧理财

个人助业贷款 做商户的“备用金”

王女士在郑州从事服装批发生意多年,每年的3月、9月是王女士需要集中、大量使用资金订货的时间,2010年11月王女士通过建行网点了解到个人助业贷款的额度授信、循环使用的特点与其资金使用方式相匹配,遂向建行个贷中心申请办理了一笔80万元2年期循环使用个人助业贷款。

2011年2月10日,王女士向建行提出40万元、半年期的用款申请,当天40万元贷款资金到账,便捷快速的放款服务使张女士及时向厂家交付订货资金,并获得了厂家大幅度的折扣优惠;2011年3月18日,王女士因临时经营资金周转需要,再次支取剩余贷款额度40万元;2011年3月30日,王女士因销售资金回笼,提出申请将2月份支用的40万元贷款提前归还,当天办理了还款手续,帮助王女士节省了9041.12元的利息支出。

建设银行个人助业贷款一次授信、循环使用、分次支取、分次归还的特点,充分满足了服装商户王女士周期性、临时性的资金需求,解决了客户生产经营过程中融通资金的后顾之忧。

更多理财产品介绍,请登录建行网站“巧巧理财”专栏查询,网址: <http://www.ccb.com/ha/>

金水

市民困惑

算明细账

理财 3·15
随时接听您的诉说

遭遇“电话骚扰”、理赔不合理、服务态度差……如果您在购买车险或者车险理赔时遇到了这些烦心事,请来晚报说说。本报将及时跟踪您的投诉,帮您解决问题,扫除您的疑惑。即日起,本报车险投诉热线18603719335、13838049282全线开通,您也可以编发短信发送到“10690060160301”(每条0.1元),期待您的参与。

有车险烦心事,和晚报聊聊

无论你是老车主等着续保,还是新车主即将投保,都免不了面临如何选择保险公司、配置哪些险种、出险怎样理赔的问题。随着开展电话车险业务的保险公司越来越多,各家公司间的竞争也愈发激烈。其中,“乐此不疲”地频繁向客户拨打车险推销电话成了最常见的手段之一。

“我只是想对比一下,看看电话车险比在保险公司直接购买究竟能优惠多少,没想到,业务

员连续不断的电话‘狂轰乱炸’让我恨不得发火。”日前,本报第一金融理财QQ群成员“雷欧”说,上周五上午,他在平安电话车险的官方网站填写了一些基本信息,当天下午就收到了该公司业务员的短信和电话。在之后的几天里,几乎每天都能接到平安车险的推销电话,好几次都在午休和开会时,让他不胜其烦。

车主刘女士,她去年在国寿投保了“全

险”。一次意外中,右前门被蹭了一下,当时国寿财险业务员定损为600元,还当场保证这个价钱绝对“只多不少”,实际花费却达800元。找该业务员理论时,国寿财险的工作人员却表示,那200元花在补胶上了,这属于辅料,不在理赔范围之内。然而,当时却没有向刘女士解释清楚。如果您有类似的经历,请联系我们。

晚报记者 倪子

开心投资主义专栏三

信诚 基金管理
客服电话: 400-666-0066
公司网址: <http://www.citicprufunds.com.cn>

做投资,分散好还是集中好?

心地看好它”。

事实上,这两种说法都没错。“不要把鸡蛋放在一个篮子里”这句话是让大家了解风险是很难控制或预测的,所以才建议我们不要将资产过度集中在某一个投资标的。但这同样会因为管理时间和精力地增加,产生新的风险,因为你得花很多精力盯着不同的“篮子”,在篮子差异性大的情况下,如果某些篮子没看好,同样会遭受损失。

那么,我们到底需要的是多个篮子,还是结实的篮子?对于一些成熟的投资者来说,如果自己做投资,要想获得更高收益,投资就

应适当集中化。当然,“把所有鸡蛋放在同一个篮子里”的前提是你具备看好它的能力与胆识——要对投资标的有一定的把握,确定它是一只“结实的篮子”。

集中投资和分散投资的指导原则是什么?适度分散投资是必要的风险管理手段,但它是一个次要的技巧性手段,根本的风险管理在于你对投资对象的价值和被低估程度能否有较为精确的把握,这一点是风险管理的核心。当你确认某项投资的价值会越来越大,而当时的股价又严重低估的时候,就应该大搞集中,甚至强度集中。

李志军