

“小倪帮办”  
67655029



为了更好地服务市民,“小倪帮您办”理财互动交流平台为您开通。不管是您在办理保险的过程中遇到什么烦心事,还是想让保险专家为您量身打造一套适合您的理财规划,都可以拨打本报咨询热线0371-67655029进行畅聊;或者发送电子邮件至zwwbjr@163.com,我们将尽快给您回复。  
晚报记者 倪子

一周财讯

# “丁克一族”提前规划养老钱

## 养老险买得越早越划算

市民热线

### 丁克一族如何规划保险?

孙小姐今年30岁,是我市某外企公司的一名部门负责人,工作比较稳定,月收入6000元以上,各项社会福利保障齐全。

她的老公宋先生也是30岁,在一家股份制银行做信贷经理,月收入差不多有1万元,各项社会福利保障齐全。

“现在家里有一套房子,大概价值70万元,是一次性付清的,活期存款10万元,没有任何负债。家庭每月生活开销大约为5000元,包括交通费、餐费、添置衣物、娱乐休闲等。”孙小姐说,她和老公都属于那种崇尚自由生活的人,今后不打算要小孩,想成为丁克一族。

“按照我们俩的收入水平,在郑州来讲,应该算中等偏上了,我想问问,怎样通过合理规划保险的方法,让我们的生活品质更加提高?”

专家答疑

### 尽早考虑养老问题,养老险买的越早越划算

“孙小姐他们的家庭月收入有1.6万元,每月节余也相当可观。夫妻俩想做丁克一族,在小孩的抚养与教育方面又省下了一大笔开支,建议他们在投资上稍微加大点力度,同时加强保险保障以及规划好退休养老事宜。”中国人寿郑州市分公司团险业务部保险规划师赵鑫说,尽管孙小姐夫妻的工作单位福利待遇不错,但是社会保险只是基本的保障,需要补充一定的商业保险,才能规避意外、疾病等方面的风险,建议他们购买意外伤害保险和重大疾病保险等。

“意外伤害保险一般比较便宜,可以选择卡单式的,期限为一年,一年一缴费,同时补充医疗费用保险的附加险。”赵鑫说,重大疾病保险是针对发生重大疾病而进行的赔付。像孙小姐和宋先生,应该都属于工作压力大、生活规律性差的人群,很容易身体透支过度,所以尽早补充重大疾病险很有必要。此外,在确定保险金额和保险费的缴纳额度问题上,建议孙小姐的保险金额在70万元左右,宋先生的保险金额在100万元左右,保额不能太低。

因为不要孩子,他们夫妻最好早考虑今后的养老问题。“他们都有基本的养老保险,但是这部分养老险基本上只能满足退休生活的60%左右开销,剩余的40%部分,还需要自己进行储备。”因此,最好购买充足的养老险,以便为今后的老年生活做好充足准备,而且养老险买得越早越划算。

# 巧赚钱 货币基金“挂钩”信用卡

## 资金自动购买货基,还款日前自动赎回,轻松赚出6倍收益

精打细算

取别人的经  
理自己的财



信用卡使用已非常广泛,但对很多持卡人而言,信用卡的理财功能还没有得到发挥。相信不少用过信用卡的人都面临过这样一个问题——

有些持卡人为了保证最后还款日按时还款,每月账户上总是留存一定额度的钱,而不敢做任何投资,只能放在账户“享受”活期利息;还有些持卡人虽有理财意识,在信用卡免息期内用借记卡内节余的资金购买货币基金,月底再赎回还款,虽然享受到了货币基金投资的收益,但每月还是要人工申购赎回,操作麻烦,还容易忘记。

那么,有没有一种好的理财方式,既可以赚取高收益,又不影响信用卡还款呢?记者咨询了省会多家金融机构了解到,市民不妨考虑用信用卡“挂钩”货币基金的办法实现这样的

目标。

目前已经有金融机构推出这样的业务。以中信银行与浦银安盛基金推出的“货币基金信用卡关联还款新业务”为例,凡中信银行信用卡客户申购浦银货币基金时,只要开通该项功能,即可享受在信用卡最后还款日前的倒数第二个基金(赎回)开放日,当信用卡关联的扣款账户余额不足时自动赎回货币基金,以便在信用卡到期还款日自动还款。如果同时开通基金定投,更可做到每月资金自动申购货币基金,到期日前自动赎回还款,让投资者真正体验一站式全新理财服务。

业内专家对此分析说,货币基金原本只是现金管理工具,而这一创新功能的开通,让货币基金具备了与银行活期存款同样的流动性和支付功能,同时收益又远远高于活期存款,

赋予了货币基金“类现金”的特征。浦银安盛与中信银行这一创新服务是对货币基金的功能升级,也是未来的发展趋势。

据悉,类似于信用卡与货币基金“挂钩”的业务,可以利用货币基金流动性和便利性特点解决他们的这些烦恼,把放在活期账户用来还信用卡的钱买成货币基金,到期前自动还款,这不仅不会延误还款,还能盘活资金,提高投资收益,一举两得。

关于投资收益方面,记者做了计算比较。由于加息预期和资金面紧张的原因,今年以来货币基金收益良好,平均年化收益率为3.13%,其中浦银货币A为3.5%,而目前活期存款利率只有0.5%,这样投资收益可轻松提高近6至7倍,长期下来收益还是相当可观的。

晚报记者 来从严

保险在线 中原有保险,万事皆省心

中国平安 PINGAN

保险·银行·投资

# 快乐暑期 平安相伴

## 平安暑期欢乐总动员系列活动火热进行中

### 精彩纷呈的主题活动,有趣给力的精彩好礼,让孩子们暑期不再困扰

暑假怎么过?补习班压力太大,孩子们心力交瘁,让孩子自由安排,做父母又不放心,这已经成为孩子和父母的共同困扰……

中国平安暑期欢乐总动员盛大启动!精彩纷呈的主题活动,有趣给力的精彩好礼,让孩子们暑期不再困扰……

平安暑期欢乐总动员系列活动火热进行中,活动时间:2011年6月1日~2011年8月31日,有你的参与,必将更加精彩。转介绍客户一起来参与活动,即可获得抽奖机会,有机会获得欢乐总动员儿童快乐飞镖一套。 晚报记者 来从严

活动第一波

### “欢乐总动员 秀出我精彩” (0-10岁)

每个孩子都是独一无二闪亮的星星,想在全国展现你家宝贝的风采吗?想获得夏季出游大奖吗?就来平安参加欢乐星评选活动吧!

参与方式:只需提交一张照片给平安代理人,或登录平安官网(<http://www.pingan.com/xcwjc>)提交照片,即可参与评选。

奖项设置:平安欢乐星:参加网络评选,就有机会获赠价值1000元的携程旅游卡。

活动第二波

### “欢乐总动员,爱心助成长” (6-15岁)

联合《中国少年报》开展“少儿暑期爱心计划”,进行暑期爱心生活倡导,通过向客户发放《少儿暑期爱心计划书》,倡导十项暑期爱心行为,邀请家长引导儿童在日常生活中实践。比如“做一次家务”、“看一本爱心书”、“学一项爱心技能”、“做一次公益实践活动”,参与完成所有计划的少儿将获赠爱心成长刻度尺一份。

活动第三波

### “欢乐总动员 电影最给力” (6-18岁)

你想看《变形金刚》吗?你想看《功夫熊猫》、《哈利·波特》和《蓝精灵》吗?你想看暑期热播大片吗?如果你身边有平安保险代理人,他们可以带着你共同观看。

中国平安向全社会伸出邀请之手,邀您加入我们的队伍!共同寻找属于我们的快乐暑假!

晚报记者 来从严  
通讯员 王若谷

## 中外银行 我省首度“联姻”



双方合作开启了金融新时代

5月30日,中信银行郑州分行与东亚银行(中国)郑州分行在郑东新区CBD中信银行大厦签订战略合作协议,双方将开展全方位的金融合作。据了解,中资银行与外资银行的省级分行签订全面战略合作协议,这在我省还是首次。

据了解,双方今后将在法律和金融政策允许范围内,在综合授信、资金融通、银团贷款、信贷资产转让、票据、理财、现金管理、支付结算、寄库、投资银行、国际业务、代理交易、托管、年金、银行卡、网上银行、个人金融等方面开展全方位的深入合作。

“此次战略合作协议的签订,是两家银行以实际行动表明,中外银行不是单纯的竞争关系,而是合作共赢的关系。”东亚银行(中国)郑州分行行长于峰在致辞中表示。

中信银行郑州分行行长窦荣兴介绍说,中信银行郑州分行近年来持续健康快速发展,在一些业务领域形成了相对的竞争优势,两家分行开展全面战略合作后,必将形成业务互补,共同提升服务客户的水平,更好地推动河南经济发展。

分析人士指出,在目前日益复杂的国际、国内经济金融形势下,商业银行的竞争更加激烈。加强同业合作成为商业银行提高综合竞争力的有效途径。

晚报记者 来从严/文 慎重/图

## 累计实现保费370亿 泰康人寿助力河南经济

5月25日下午,泰康人寿河南分公司十周年庆典在河南艺术中心举行。泰康人寿保险股份有限公司董事长兼CEO陈东升出席会议并发表重要讲话。

据了解,十年来,公司累计实现保费收入370亿元,市场占有率稳居第二位,服务了中原大地近300万优质客户,平均每30个河南人中,就有一位泰康客户;累计赔付案件近20万件、赔付金额近4亿元。公司与省内各大银行、企事业单位建立了良好的合作关系,通过个险营销、团体保险、银行保险、续期服务及电话行销多种渠道,解决客户后顾之忧,以实际行动助力“中原经济区”建设。

站在十年的起点,泰康人寿河南分公司总经理王小平表示,河南泰康将以陈东升董事长提出的新三年战略为指引,以“六大战略共识”和“坚定三个不动摇”为纲领,以提供更加优质的保险服务为根本,以深入服务河南经济建设为己任,以打造一个业务好、财务好、服务好“三好分公司”为目标,继续保持市场上和系统内的领先地位,力争成为全系统第一家“百亿分公司”,为“中原经济区”建设的保驾护航。