



三代同堂的70后,要拥有足够生活保障
更要对孩子未来教育有清晰的规划

70后 备好教育金很重要

对于年龄处于33岁~43岁的70后而言,他们上有老,下有小,家庭压力大,事业处于稳健上升期。70后人群是家里的顶梁柱,所以该人群首先要拥有充足的保障,并且对孩子未来教育要有清晰的规划,以免影响孩子未来。 记者 雷群芳

理财故事 讲述人:陈先生 生于1971年

三代同堂开销大、压力大

现在已经42岁的陈先生经营着一家贸易公司,目前效益还不错,家庭年收入在80万元左右。

“孩子上的私立学校,学费比较贵,还有钢琴培训费,以及孩子一些日常开支,一年下来,光孩子就得花8万元左右。”陈先生表示,算上自己一年的养车费用、物业费、日常生活开销和娱乐费用,以及每年孝敬老人的5万元,一年

下来得花个30多万元。

看上去十分优越的生活也经不起意外发生。今年初,父亲患病入院,手术治疗费用大约在20万元左右。“我有兄弟姐妹4人,一家出5万元,解决了医疗费用。”父亲的住院让陈先生大为感叹,想到自己孩子是家中独子,如果将来自己生病了就得孩子一人承担所有医疗费用,压力很大。“所以我要提前做好

养老准备,避免在经济上给孩子造成负担。”

“教育决定未来,对于孩子而言,选择什么样的教育方式决定着孩子什么样的未来。所以剩下的钱,一部分会存在孩子的‘教育账户’中。”陈先生表示,希望自己的孩子在高三的时候出国留学,因此,这是未来家庭中的一个很大开销。

比较看好商业地产

谈到自己的理财方式,陈先生看好的是商业地产。他已经全款买了两套商铺。

购买时,开发商承诺前两年包租,月租金在4000元,两年后业主可选择按市场价续租给开发商或按自己意愿出租。

“两套商铺的总价是300万元,按照月租金4000元计算,一年下来,两套商铺可收入96000元。5年后便能获得至少近50万元的收益。如果那时孩子仍需要用钱,还可以选择将商铺出售,这样也会有一笔不菲的收入。”黄女士说道。至于其他的理财方式,陈先生坦

言需要牵扯的精力过多,而且更高的收益往往意味着更大的风险,自己并不愿意涉足。而在股市低迷的市场环境下,看着自己的朋友一个个被“套牢”,更是敬而远之。“今年感觉商业地产的回报率较高,希望我选择投资商铺的决定并没有错。”

理财建议 70后家庭风险排在首位

根据“投资100法则”,对于年龄在33岁~43岁的人而言,资产的60%~70%可用于购买风险较高的股票或者股票型基金,剩余的可选择一年期以上存款、国债、债券基金、保本型人民币理财等较为稳健的品种。在市场不景气时,适当增加稳健型品种比例,可考虑将其中的40%~50%投资于稳健型理财产品。这个年龄段投资理财的经验相对丰富,可留10%的流动资金,专门应付短线投资或股市抄底,也可暂用来购买超短期银行理财产品,如通知存款、货币基金、短期人民币理财产品。

70后这个年龄段的人群承担着最主要的家庭责任,扮演着顶梁柱的角色,因此在考虑保险配置时的基本思路是充分考虑整个家庭的风险。首先考虑投保保障性高的终身寿险、定期寿险,并且需要较高额度的寿险,这样才能保障家人生活后顾无忧。此外,应考虑附加一定的意外险和医疗险。

为人父母的70后,需要尽早为孩子教育做好规划,并制定完善的教育金储备计划。教育金准备时一定要专款专用,强制储蓄,抵御通胀,一般可以选择分红投资型保险或基金定投等。

积极响应保监会号召,平安人寿公布二十项服务承诺 涵盖销售、承保、回访、理赔、保全、交费、投诉、多渠道服务八个环节 平安人寿 提供全方位保险消费体验

中国平安 PINGAN

保险·银行·投资

2013年3月21日,中国保监会正式发布保险监管核心价值理念和保险行业核心价值理念。为大力践行保险核心价值理念,平安人寿近期向5000多万客户郑重推出20项服务承诺,涵盖销售、承保、回访、理赔、保全、交费、投诉、多渠道服务八个环节。

平安人寿表示,20项服务承诺不仅进一步细化服务内容,完善服务环节,畅通投诉渠道,提高理赔服务水平,而且全方位切实体现了平安人寿在维护消费者权益上的不懈努力。

记者 倪子 通讯员 张翠

销售:诚信服务,100%回访

在销售服务环节,平安人寿承诺将做到“客户至上,诚信守法”。对新承保的一年期以上的长险和一年期费用补偿型个人医疗险,平安人寿将进行100%回访,用心倾听客户反馈信息,主动告知保单重要事项,及时提醒客户关注保单权益,保障客户利益。

平安人寿表示,本着为客户负责的态度持续强化各个环节的风险管控力度,将在全公司范围内进一步加强营销员展业行为管理,尤其加强对短信、电话及互联网等方面销售行为的管理,加大培训及考核力

度,提高营销员规范展业行为的自觉性。

同时,平安人寿还将通过科技创新,不断完善MIT移动展业平台和电子化投保模式,安排专业的核保人员为客户提供承保服务、及时告知核保结果、对高额投保客户提供前置核保服务等一系列举措,最大限度、最快速度让客户获得保障。

据悉,MIT移动展业模式将保单生效的时间从平均5天可减至15分钟,投保人还可享受车险、家财险、养老险、健康险的投保以及银行、证券的预约开户服务,充分体验科技创新带来的方便快捷。

服务:多渠道、零距离

通过调研,平安人寿发现客户当前的主要诉求是:盼简单、免跑腿、求省事。针对这些服务诉求,平安人寿承诺推出“多渠道服务”,客户无需到公司柜面就可以办理保单业务,可通过电话、网络、手机WAP、手机APP等渠道自助办理,也可通过电话预约服务人员到家里、办公室,利用移动柜面享受上门服务。

对于客户较为关心的续期缴费业务,平安人寿将在客户交费前后,主动通过书面信函、短信、服务人员等多种方式通知客户,并为客户提供银行转账、电话交费、网上交费等多种交费方式,为本地、异地客户提供交费方便。

对投诉问题,平安人寿公开承诺,提供95511服务热线、网络、亲访等多种投诉渠道,投诉即时受理,对于留有手机号的客户,以短信回执告知经办人联系信息,受理后2个工作日内反馈进展,案件事实清楚、诉求明确的客户,自受理之日起10个工作日内告知结案意见,并欢迎客户、社会人士与媒体的监督。

平安人寿相关负责人表示,公司始终将客户满意度作为公司重要考核指标,将承诺融入公司日常管理中,定期检视服务承诺的深入推广与执行,确保服务承诺落到实处。

理赔:标准案件、资料齐全、2天赔付

长期以来,寿险客户最关注的就是理赔难、理赔慢的问题。在理赔服务方面,平安人寿提出7大服务承诺,包含“信守合约、为客户寻找理赔理由”、“标准案件、资料齐全、2天赔付”、“异地受理、全国通赔”等。

平安人寿表示,对于标准案件,在客户理赔材料提供齐全后,2个工作日内完成案件审批,对于未达成时效的超期案件,除支付保险金外,将从第3日起按超期天数支付客户超期利息,利率按照中国人

民银行公布的金融机构人民币活期存款基准利率再加1个百分点。预计这将让90余万的标准案件客户受益,超过30亿的理赔款将提前一天支付。

据了解,近几年平安人寿在理赔服务上不断升级创新,引领保险行业提升理赔服务时效。2013年1~2月期间的理赔数据显示,平安人寿共结案标准案件149542件,2个工作日内结案案件结案率为97.09%,平均结案时效0.81工作日。