

TOP 理财 | 互动



“100元投保21年却只领到270元。如今这点钱,女儿结得起婚吗?”近日,一条长期储蓄预期收益遭遇巨幅缩水的信息在本报微信平台引发了热议。上周,微友“晴空”提出以“怎么给子女准备婚嫁金”为议题进行讨论,不少微友纷纷“吐槽”如今结婚亚历山大,车子、房子、票子样样少不了,稍有不慎结婚变“劫”婚。在微友的热议下,“单身险”“爱情保险”等俨然成了新的“生财之道”。当爱情遇到保险是否能为婚姻增添保障?如果您身边有关于投资理财的问题或者好的议题欢迎@我们。每周将抽取3名幸运参与者,有精美奖品等你来拿。

郑州晚报记者 倪子 刘鹏展

投保婚嫁险21年却只领到270元 长期储蓄型保险难敌通胀 买保险重在保障非投资

案例回放

21年后保险不够婚礼花销零头

提起“婚嫁险”,网友“叮咚”格外好奇:“名字很新鲜,嫁不出去有钱赔,真的有这种保险吗?求指导,求实例,没嫁的剩女,还有小盆友们,叫你们父母赶紧帮你们买份婚嫁险!”并直接@了某保险公司。

在搜索引擎中输入“婚嫁险”后,“叮咚”首先看到了夏女士的遭遇。夏女士21年前投保100元,

如今到期了,却只能领回270元。1992年,夏女士所在单位为其和同事的独生子女统一购买了一份100元的子女教育婚嫁保险。按照保险证里约定,夏女士趸交(即一次性付清所有保费)保费100元,在2012年5月可以一次性领到270.1元满期婚嫁金。

由于生活忙碌,最近夏天搬家时才从箱子里发

现了当年的保险证。“一些老邻居都嫌金额太少,领取手续麻烦,很多人干脆都放弃了。”当真的把钱拿在手上时,她还是觉得啼笑皆非。

如今,年轻人面对高昂的结婚成本都直呼“压力山大”,区区270元真是杯水车薪。“那时候100块钱都能当礼金,还能叫几桌人吃个饭,10块钱都能

买条时尚的喇叭裤了。23年来,物价不知道翻了多少倍,这保险究竟有什么意义呢?”

面对如此“杯具”,微友“咕嘟米西”表示,“这也太‘坑爹’了吧,20年前的100块钱怎么能跟现在比呢?给子女准备婚嫁金,方式很多,早知道这样,当时买个房子或者做其他投资也比这划算。”

记者调查

部分公司停售单独“婚嫁险”

记者就此致电了中国人寿、泰康人寿、合众人寿、太平洋、生命人寿的客服热线。咨询过程中,记者发现,目前市面上已经难觅以“婚嫁保险”为名的单独险种,而是多以婚嫁基金等形式,成为少儿保险的一部分,被保险人达到年龄要求后便可取出一定数额的婚嫁金,诸如新华

保险的“成长阳光少儿两全保险”、太平洋保险的“小康之家英才成长两全保险”等。

中国人寿郑州市分公司专职讲师闫军丽表示,夏女士购买的保险市场上早已停售。目前公司关于婚嫁的保险有7种,包括教育、结婚和创业等。关于婚嫁的保

险,比如近两年热销的产品“国寿福星少儿两全保险(分红型)”这一产品,主要针对出生30天到18周岁的人群。闫军丽表示,该项保险的保费要考虑参保者能力、实际需求,和保险核保而定,分红要根据公司历史经营状况来定。

多家保险公司客服人

员表示目前市场上已经没有单独的“婚嫁险”。业内人士表示,很多保险产品都会被包装上婚嫁、教育、创业的由头,而实质只是对少儿两全保险中生存金的一种领取方式,“这类保险属于投资型保险,类似于定存,投保人每年定期存下一笔资金,到一定年龄再返还。”

业界声音

投保注重保障可搭配购买

买保险的风险之一是当时承诺的收益着实很诱人。当年所期盼的“巨款”,如今已成了平常数字。投保时没有预料到,购买的长期储蓄型保险,很难抵抗通货膨胀对资产购买力的吞噬。

对于夏女士的苦恼,闫军丽说,“保险是商业产品,双方立定合同后,就按合同条款约定执行,不会因为市场变化或时间更改而更改,

通货膨胀的情况是我们都无法预料的。”他给消费者提出了三个建议。

建议一:全面了解免责条款。闫军丽表示,购买保险产品时要明白自己到底想要什么,而且要详细了解保险公司的实力状况,回报方式,全面了解保险合同的各项条款。闫军丽强调:“保险的本质功能在于保障,而非投资,要明白白白买保险,清清楚楚

做消费。”

建议二:混搭购买。返还型保险看似保本,消费者仍然付出了保障成本。并且,由于货币贬值的因素,返还型保险不一定更划算,建议二者搭配购买。

建议三:按照次序购买。如今,80后父母普遍身背房贷、车贷,还有赡养父母、子女抚养等固定开支,大笔支出用于给孩子

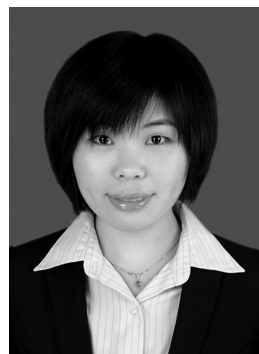
晚报理财顾问团



刘路嘉 招商银行郑州分行营业部理财经理,会计学金融学双学位。拥有丰富的银行、理财业务知识。在从事理财规划工作中,擅长基金投资,个人理财规划,能够对客户理财风险控制提供合理化咨询建议,对客户的理财方案进行动态化跟进和调整。



闵丹丹 招商银行郑州未来支行理财经理,拥有保险从业资格代理人证书、基金销售从业人员资格证及会计从业资格证。在个人财富管理专业方面,擅长个人银行业务,给客户提供了投资理财、个人融资,风险管理等资讯服务,还为客户提供子女教育规划及合理避税等人生规划,熟悉招商银行私钻客户服务体系。



张超杰 招商银行郑州桐柏路支行理财经理。拥有丰富的财富管理理论及产品、业务相关知识,擅长个人及家庭理财规划。作为招商银行的一名理财经理,始终以“因您而变”的招银理念为指导,在与其悉心沟通的同时,结合经济形势与客户的情况、投资经验及偏好,提供专业的适合的理财咨询与建议,并进行后续跟进和及时指导。以敬业、专业、勤恳的态度,耐心、细心和贴心的服务,成为客户的理财帮手。



特别提醒

参与话题讨论,赢取精美礼品

上周,本报微信平台举办的首期互动话题“土豪成长记”,得到了众多热心“微友们”的积极参与。经过本报的认真筛选,确定以下参与者为本次幸运参与者,请获奖人员于今日见报后一周内,持有效证件来本报领取精美礼品。

地址:郑州市陇海西路《郑州晚报》新闻大厦209室

咨询电话:67655763

获奖者:

沉心 weixin-weita 二货快乐
erhuo-kuai
飞奔的光棍 guanggunwudi



《郑州晚报·TOP理财》微信、新浪微博“郑州晚报TOP理财”欢迎大家关注,积极参与热点话题讨论。查找微信号“ZZWBTOPlcaic”,或用微信扫描二维码,即可快速添加。每周将抽取3名幸运参与者,奖励精美礼品一份。

兴业银行
INDUSTRIAL BANK CO.,LTD.
郑州分行

夜市版理财 晚上买更赚钱

*仅限交易期间晚上18:00-24:00通过手机银行和网上银行购买
*比普通理财产品享有更高收益

产品名称	销售时间	期限	到期日	参考年化收益率
42期天天万利宝G款(夜市版)	10月22日-10月27日	44天	2013年12月12日	5.05%
42期天天万利宝H款(夜市版)	10月22日-10月27日	90天	2014年1月27日	5.15%
42期天天万利宝A款	10月22日-10月28日	38天	2013年12月6日	4.75%,4.85% (30万以上)

详询95561