~Œ ` ,, "¶fl~ ª ~† ˘, »´ –

——“保障篇”

⊙– –¤...˙ ‰ ˘»˘»

岁末来临，各种奖金和红包让大家的钱包比往常鼓了不少，如何在开源节流之后完善自身的理财规划，让财富金字塔的搭建更加稳健？做好各类保障是首当其冲的问题。因此到了年终，利用你的年终奖买份适合自己的保险，是非常有必要的。

˝ 、‰`˘˚˙ ˙

无论是新入职场的年轻人、刚刚结婚的青年夫妇或是已经养育了孩子的夫妻，如果手头上还没有一张保单，从投保范围来看，意外险、重大疾病险以及住院医疗保障方面的险种，是需要首先考虑的投保品种。

当然，因为人生阶段不同，收入情况和开销也各有差异，即便是需要类似的保障，不同的人群还是可以考虑一下各自的侧重点。以刚刚工作的年轻人为例，这部分人由于工作时间不久，收入不可能与那些工作年限较高的人相比，同时由于这类人大部分还属于未婚一族，因此在购买保险的时候，可以从回报父母、规避风险的角度来选择险种。

他们选购保险产品的功用最好是对自身的保障，同时也可以规避因为风险、意外和疾病给父母带来的经济负担。因此，每年花个几百元购买意外险，给自己一个较为高额的保障额度，是很有必要的。意外险保费便宜但是保障较高，对这类人来说很合算。此外，这部分人群还可以根据自己的经济收入情况，附加购买一些住院医疗中报销型和津贴型的保险产品，在发生各类疾病住院的时候，这部分保险就可以减轻因为社保不足甚至没有社保所带来的医疗支出。

而那些已婚人群甚至已经“升级”当父母的人而言，除了意外险和住院医疗保险产品外，重疾险也是必须考虑的。一般来说，重疾险是偏重保障的，其保障额度在10万–30万之间，购买过高的额度，意义并不大。

°˚ –¿…´˙ ‡ ˘˘

对于已经拥有保单的人而言，意外险、重疾险可能都已经在自身的投保范围内了。但是如果综合考虑的话，随着年龄和收入的增加，解决自己未来的养老问题也是急需考虑且付诸实施的。

因此，在经济允许的情况下，已经购买了一部分商业保险的人还可以考虑投保一定的养老险，为自己的晚年生活做好规划。一般可以考虑选择分红类的险种作为理财计划的一部分，传统的寿险都有兼顾保障和养老两个方面的功能，因此大部分养老险都是两全险。对于有子女的人群来说，购买养老险时，最好附加豁免保费的保单，这可以让投保人在丧失缴费能力的情形下仍然保证保单的有效，为家人和子女继续提供保障。

此外，专家指出，传统的养老年金保险，一般分为月领和年领，这类险种总体上而言属于储蓄型的，有一定的保障，但投资回报率不是很高，对于较为激进的投保人来说，目前可以考虑投连险。这类保险注重的是中长期收益，投资回报率高于传统的养老年金保险；但是如果希望得到稳定回报率，年金类养老险和还本型终身寿险等产品，则因为其具有较强的储蓄功能，可以保障投保人在晚年可以拥有一笔稳定的现金收入来补充养老资金。

–£ ˘¶ ¶¨ "`¿`ƒ¶‡——

决定购买保险后，如何支付保费和保障额度的确定，也是投保人需要注意的问题。在保费的支付方式上，一般有趸缴和年缴两种类型，所谓的趸缴就是一次性付清全部保费。但并非所有险种都适合这种方式，尤其是那种纯粹以保障为目的的保险产品，以较少的保费支出来获得较高的保障是值得提倡的方式，因此年缴的方式更加适合。而如果要购买中短期储蓄型的产品，以投资增值，趸缴相对来说更为适合。

至于保障额度，保险专家的建议是“量力而行”。“保险的额度其实与投保人的赚钱能力是相匹配的。”一般而言，专家建议家庭一年所有的保费支出最好控制在总收入的20%，对于个人来说，保险费用的支出也最好控制在年收入的10%以内。而保障额度则控制在一旦出现问题，可以使家庭在未来5–10年内仍有经济保障的范围内。以一个年收入10万元的投保人为例，其养老金的投保额度最好就控制在50万元内，“过高的保障额度只会增加家庭的负担，并无其他益处。”

■ ˝¶–£–¡ Ø˚¿

1 ¨ ˝ ¿·¶fl˜ ¨–' ˚Ø ª ˜–£˘ ˝˘˝˝<?
–£˘ ¤... ,‡ , ˝¶–£˚–¿·–£˘ ˝˘
˝<,‡ `,˚¨ ‡ –£˘ ·œ ¨,–£ ¥ –,Ø`–
˜, ˘ ‡¿ ,Ø–£ ˘ ˜ ß ˝ ,»„ ˝„ ¢–£
¥ ^ ` ˜• ˘ ... †»–£ ˘ ˜†¿• ˚¶‡˙
"¿· –'˜ ¨ ˚·•æ º ..." ˜–Ł˙ ˘ » ´˚

2 ˘˜Œ¨ ,˚·•æ»„–Ł "„˝´ –£˘ ?
» ª¶‡ , ˘˜Œ¨ ,¿ ˚˚ –¿...´˙ »
˘´ ˝ ˘ „˝ »–' ‰`˘–£˘ ˚ †»‰¤ Ø„˝´
‡ ˘–£˘ ,¨ „ß‡ <„ `, »¶¤ ˜˜Œ` ¶ ,,¨
55 ,Œ,„˝´ ...†˘ ˜ †† »· ˚ ,˝
†¿• –£˘ †œ˘•¶ ˝ ¶ ˘˜Œ¨ ,·, ,–£
• §‡ ˝ , ,·,˚– ¨¥„˝´ –‰˘†»»fl,ª˚
3 ,‡˝¢ „˝´ –£˘ ˝ ¢ ˚†^·?
,‡˝¢ „˝´ –£˘ ˚–, ˚ ˘¨ ˝„ –˜
, ,˜, ˜–£ ˘, ˝˚¨,Ø‰ ˘˘¨–£· ¨,
–£˝¢ ˚ » –, ,˜, ˜–£ ˘‡ ª,†¯¿
–£ ˘˝¢ ˜,· ·, ¨–... · ¨,†»´ –£
˘ ¨· »,‡˝¢ ´ ˚ ` ˝ , ,‡˝¢ ˝¶–£
˚–... †» ,„ ‡/,...fl – ˘ ,·‡ ˜Œ¨ ˜
˚–... ¶,...·¿ ˚¶‡˙ –¡˝¢ ˜–£¶ ††¢•˙
‰, ‰^, ¤... ,‡ ,˝¢ ˜ †»˚¨... ˝¥
˚ ¨º ˜ ˝ · ·,»¤· ... ˙fl´ , ¶ –£
˘ †¢†»˚˚˝˘ (‰ ˘»˘»)

↘–˜• ˘˚–

–¯‡˘¨ ¸˚ ˝˘˝¶` ←˜•

⊙– –¤...˙ »˘

今年以来，中国资本市场发展波澜起伏，再加上CPI连创新高，大众投资理财意识得到前所未有的提高。在这样的环境之下，兼具投资与保障功能的新型理财产品——投资连结保险不断地在消费者中掀起了讨论和购买的热潮。近日，信诚人寿在其原有的“运筹慧选”投资连结保险组合基础上，特别针对不同客户群的需求，推出“金御双全”投资连结保险B款。

ª˘ :

¸˝ –„œ˚–‡¡ ˘ > ˝˝¶ ˚` <‰Æ–£˘ ˜–£˘
„«, fl », –¯‡˘¨ ¸˚ 2001 ˜Œ‡ı...· ˝˘‡ `, »
·œ˝¶` <†œ˘•。·¸·¸˝˘‡ ˜“‰ Ø¸«¨«˝˝¶ ˚` <‰Æ˘ B
¿ ‰‡ »†‰•Æ,»` ,–¯‡˘˝¶` <˘ †œ˘•˘ 。 ` ¸‰ ,“‰ Ø
¸«¨«˝B ¿ º ˝Ø˝¶` <†œ˘•˘ –¨, ˘ · ‡– ˝
, , ... ¢ ˝¶ ˚ ˜„f˜ 。 † ˝˚˙ , ¡ æ“‰ Ø¸«¨«˝
B ¿ ˜˘ß• »–Ł ˝˝¶¨º »·¸ ˚‰ ,...·¿ ‡/˘ ˘ ˚ ‰
–¯‡˘¨ ¸˚ Æ„' ˜ ¤ †˘• ¸æ... ¨« œˆ –£ ˘。

– ‡——˝ ˘“‰ ¿ß»¤”

——“˘– fl”

⊙– –¤...˙ ‰ ˘»˘»

12月12日，招商银行推出了“金葵花”——“票据盈”。此款产品投资期限较短，为1个月，投资于招商银行深圳分行所持有的已贴现未到期的银行承兑汇票对应的票据资产。其持有到期预期年化收益率5.6%，月息可达4.67‰，到期一次还本付息。产品的募集期为12月12日–12月19日，认购起点为5万元，以一万元的整数倍递增。

ª˘ :

˜ ·¿·,·¸¿ ˝¶ ˚ †˘...˘»fl˝¶ ˚˘ ˘ ¶ ,¿ ´œ
ª˝¶ ˚ ¶ ˘ †˘–Ł˙ ,` ¶fl– †»· 。˘ ˚ ‰˘,
¸˚‰¡,• ˘ ‰˘ ˝。 –˝»,¸˚»• ˘ ¶˝‰˘ ˝, «˝¶ ˚
˝¶ ˚˙ »„˚˙ ˝‡ • ` ‰ ˘ • ˘ •¢ œ ˜¿ ˜ – 。·¸¿
†œ˘•˚ ——˘ `¿˘œ˚ ,¨ „ß˘œ˚ ˙Ø¿ ˝^, ¸ ˚–¿ ˜ »Æ
¶ ´œ¶‡ >¶¤ ˜12 ´19 ¨ ‰Æ˚‡。

˜ †¤ ‡——˝˘‡

“»ª˝¤ Œ˚fl –„œ` ˝^ß–¯ ^¿¤”

⊙– –¤...˙ ƒ

近日，宁波银行与钻石中国网联合推出“汇通钻石中国联名信用卡”，宣告进军信用卡的高端市场。

据悉，“汇通钻石中国联名卡”除了拥有一般信用卡的所有金融支付功能，还能享受钻石中国网VIP客户待遇和宁波银行特惠服务。例如信用卡激活后客户即可获得钻石中国网赠送的500分网站消费积分；优惠购买欧米茄、积家、爱彼等高档产品；在钻石中国网购买登喜路、豪利时、汉米而顿、豪雅等高档产品时可享受七折优惠。

业界专家分析认为，国际上高资产客户是银行盈利的重要来源，而探索切入高端信用卡市场也正逐渐成为国内银行一种潮流。国内一些中资银行在经历了前期抢占信用卡市场后，已基本形成一定客户基础和规模，需要改变信用卡粗放发展模式。从完善产品链的角度看，进入信用卡高端市场就成为银行的必然选择。

„ª• ¢“–‰.. –‰4 ˝ –”^ ˚

⊙– –¤...˙ ‰ ˘»˘»

日前，广发银行开始销售其07年第二期“薪加薪4号”人民币理财产品。该产品分A/B两款，“薪加薪4号”(A款)为“新股申购+基金优选计划”，并采用国际流行的固定比列组合保险机制(CPPI)，合理配置基金资产比例，其预期收益率为5%–15%，“薪加薪4号”(B款)为“基金宝”，通过精选基金以及动态调整资产配置比例，预期收益率为5%–25%。这两款产品的投资起点金额均为5万元，递增金额是1000元，投资期限为2年，每3个月可提前赎回一次。

ª˘ :

,^†œ˘• ¶‡ ¨ ˚ ¸¨‰¡–˝˝¶ ˚˘• , ˜¿˙
„œ˜ ˜ ˚– ˚–‡¡•¢ „ ,, ,»Ø‰ † ¨ ‰¥•Æ,»,,^
†œ˘•˝¤„ ‡—— ˜ †˘...˘»fl, ¿ ˝¤„ ¤ ¨¸˚¿ ·
œ˝¶ ˚ ¡ æ »–'»Ø‰ ‰‡——˝¶ ˚,˝<˚–A ¿ †œ˘•»„
¿ † ¸ º˜¿˙ ˚–‡¡ ˘˚ ¨¨˜˜ı ˜· –´„ ...˘»fl, ˚ ƒ
,^†»· 。†»„ ˝¶ ˚ ƒ,^¿· ‰, †œ˘•· ¶ ¸˝•˙–£
– †œ˘•, /˜ ˚ †¢†»·œ– ˝ ˚ ,¨ –Ł ¢ »
¶¤ ˜˚–‡¡• ˘ 。

„ • ‡——´˝˘

“ ` ˝¨«˙ ¿ , »ª¿ ”• ¸æ

⊙– –¤...˙ ‰ ˘»˘»

记者日前获悉，光大银行携手西联国际汇款公司推出了“西联全球快速汇款服务”。

该服务包含了发汇和收汇等个人外汇汇款业务，汇款人在光大银行网点办理申请，只需10分钟即可汇达西联公司遍布全球200多个国家的近30万个代理网点。据介绍，与传统的SWIFT汇款相比，西联汇款快速、安全、便捷，无需支付钞转汇以及中间行的费用，无需额外开立银行账号，支取不受取款地点的限制。同时，光大银行的各个网点也能受理从全球各地发来的西联汇款的收汇业务。

■ ˙fl ˚ ª

..–¸‰ ´˚... –¶ ˘ „^ ˚†œ¯ ^“„ƒ¿ ¸”

⊙– –¤...˙ ‰ ˘»˘»

临近年底，理财市场因为金融政策的影响，变得更加热闹多变。随着央行在12月8日的一纸通知，今年12月25日开始，将第十次上调存款准备金率，上调幅度为1个百分点，为今年以来最高。而同时，专家业内预测11月CPI的增长可能仍将高于10月份，央行再次加息的预期也越来越大。

面对政策层的“多管齐下”，个人投资理财领域，也需要做出相应调整。理财专家指出，目前的情势下，学会合理的资产配置是投资者最重要的“功课”。

“从长远来看，央行上调存款准备金率是好事。”光大银行上海分行首席理财师徐欣如此分析，他认为，此次央行大幅上调存款准备金率主要目的有二，一是为了加强对商业银行的信贷控制，以抑制房产价格的进一步上涨；其二是为了继续减缓资本的流动性。

徐欣认为，从紧的货币政策，对于银行理财产品而言，尤其是此前不太受追捧的固定收益类产品是利好。因为此类产品收益与银行储蓄利率和贷款利率相关性很高，“上调准备金率，势必也影响到储蓄利率和贷款利率的上调，因此固定收益类产品的收益可能会进一步走高。”

但同时徐欣也指出，准备金率的上调，对资本市场而言却是利空。那些直接投资资本市场或者投资挂钩资本市场理财产品的投资者，其投资收益或许会因此有所影响。不过徐欣同时表示，明年初到奥运会举办期间，资本市场应该还是会有不错的表现，因此即便是那些挂钩资本市场的理财产品，其收益仍然看好，且会继续高于固定收益类产品。

具体到投资方式上，徐欣建议投资者应该学习合理配置自己的各类资产。在目前的情况下，徐欣不建议投资者将资金做储蓄存款，“随着CPI的上涨，尽管银行的储蓄利率已经有所调高，但是相对通胀还是负收益。”因此储蓄存款已经无法跑赢通胀了，因此，投资股票、基金或者银行理财产品，才是投资者目前正确的选择。

以银行理财产品为例，徐欣指出，即便是固定收益类产品，其收益也略高于CPI的涨幅，大约在7%左右；而浮动收益产品，年收益率目前都在10%左右。只是投资者需要学会将手头的投资资金做一定比例的配置，“不懂的话，尽量去咨询证券、银行和基金的专家，都可以争取在来年获得不错的收益。”

■ †˘ ¸Ø

• ¢»§—Ł• æ˘ ¸˝˚ ¸»§´ ¥?

本期坐诊专家：金诚同达律师事务所 索建国

维权热线：021－38967575 涂艳

⊙...ß˘ ...˙ ˝¿

日前，周先生到某银行上海中山路支行办理销户手续，被柜台人员告知其活期存折内余额已是负数，如要销户需要补交银行11元。

原来，自从2006年底周先生就将该行的这张银行卡给闲置了，今年10月想起每张银行卡要收10元年费才想到要将其注销。可是办理时才被告知其卡内的11元早已经被扣完，而且自己还欠银行11块钱的“小额账户管理费”。周先生认为，银行应该尽到告知义务，自己不该为账户中的“负数”买单。

¸«•‰„ ª:

˘¨ œ

小额账户管理费没有任何收费依据，而且在收取之前也没有进行任何方式的告知，侵犯了消费者的知情权和公平交易权。

首先，自己作为银行的储户，为了生活的需要接受银行金融服务，并为此支付了相应的费用（指10元年费），双方关系当属消费者和经营者的关系。然而银行在收取所谓的小额账户管理费时并没有以合理 途径告知自己，是银行违约，所以并不该由储户来承担这份额外的费用。

其次，银行收取这项费用没有任何依据，在双方结算账户开户协议书中并没有约定可以收取这笔费用。所以依据《合同法》，银行有违约责任，应当承担所有责任，同时周先生认为银行在账户余额为0时就应该及时停止，并提示或询问储户是否销卡。故请求银行返还其1年共计12元的账户管理费，并对其因排队等候销卡所花1小时而赔礼道歉。

‡——

首先，收取储户的小额账户管理费是根据《商业银行法》第50条和《商业银行服务价格管理暂行办法》第6、9条的规定，银行服务收费分为政府指导价和市场调节价两种收费模式。收取小额账户管理费是属由商业银行总行自行调整和制定的市场调节价范畴，因此，收取小额账户管理费是有明确的法律依据的。

其次，收费是严格遵循了法律程序的，根据《商业银行服务价格管理暂行办法》第14条的规定，我总行已在2006年5月29日向银行业监督管理委员会报告，同时抄送了银行业协会。上海分行各支行也已在店堂内张贴了公告，履行了公告和通知的义务。

¤.. ...ß:

˚ • ¨ ¸¨˝ ƒ ˙‡•

本案中，双方的关系不属于消费者权益保护法的调整范围。消法中的消费者是指为了生活消费需要，购买、使用商品或者接受服务的人。而小额账户管理费的征收对象是活期账户的所有人，而储蓄不是法律上所指的“生活消费”，银行也就更构不成经营者了。

那么，周先生是否能以合同法中当事人的知情权来维护自己的权益呢？

索律师表示：银行收取管理费确实是有法律依据的，但是在征收对象上应该区别对待。依据《合同法》，银行对于公告前签订协议的储户不应当收费，因为变更合同是双方法律行为，银行的单方公告不能使合同更改生效。至于规定出台后与银行签订开户协议的储户是可以被收取“事先告知”额度的管理费的，但是应当明文写进合同中。至于具体该怎么收，这其实是以银监会审批为主要依据的，本案中对于账户被扣成负数的做法各家银行是有权自己决定的。

同时，索律师也表示了对该强制收费的无奈，毕竟银行和普通人是处于极其不平等的角度的，这些拥有自主定价权的银行所拟协议是一种霸王条款，希望民众多多提高自己的维权意识，拿起法律武器与之抗衡。

...˙ Æ˚

–¡¶ ¸»§„ • ˚˙†¿• ‡——
¸“`¸· ...//– ^ ¸»§... ˚–˘œ»§¶‡ º
¶ » ˘ ·¢– ¸»§ ·... ˚ ¨¡ ˜• ^。
...˙ `¸‰ ‰,˜¿˙ ‡—— » ª¶... ·^¿
... ¶¨3 “¸“–Œ ..., « ˘ ª˝¿
¿ ‰ ˘ ˘´ –˙‡– 。„/——、–'——˝˝
•¢ „¶...˚˙ ¨ Ø· ¿ ¶ ¶¨ ˝
300 “¸“˘ ª,¶‡‰»——、 ——˝‰¤
—¨¶...¸“ 500 “。„œ˜ † –„ • ˘
‡——¸“ Ø¨¡, ¶ ˜¿˝»§¶‡^ ˚ ·¸
˘ • ^ ˜。
` ˝ , ¿ ¿ ‰ ˘ ˘ “• ¸“¿
˝Œ¸“ „˝˝†»...˜‰ ˘ `‰ 。˘ –, ——
˝˝‰¤—— ˝˚˙ » –¿ ¿ , ...·˚„ ¸»§ –
˜ ¶ ¸“`ª †... –‡ ˜ † ,¨
„ß·¢»§ ·¸‰«˙fl· ¨º,^ ¸»§, ‡——
‰« ¶fl¿ ‡ ¸Ø˙•„ • , ¶‡¨ „ß·¢
»§†»¨¥˘œ»§ ‡—— ††» • ¿。

(完)