

保险护航“半边天” 投资健康才是“金算盘”

“三八”妇女节将至,有关女性健康的话题再度成为热点。“女人,要懂得关爱自己。”这句耳熟能详的广告语,更凸显了“半边天”需要保险护航的事实。

根据女性不同时期生理特征,各种专为女性设计的保险产品呼之欲出。不同年龄段的女性应该根据自身情况来选择不同的保险保障。比如,单身女性可购买女性重大疾病保险;妊娠妇女可购买为母婴重大疾病保险;单亲妈妈在为子女买教育金险和少儿医疗险的同时,也可为自己买份养老险医疗险;家庭主妇不妨从健康医疗、家庭经济与子女教育、退休养老三方面的费用来考虑买保险。

◎本报记者 黄蕾

单身女性:健康保险最关键

苏小姐,29岁,未婚,有着一份稳定的工作,平时喜好交友,业余活动频繁。朋友向她推荐一款“慧丽人生女性关爱计划”,主要由两款新品组成,分别为“慧丽人生女性重大疾病保险”和“慧丽人生附加女性生育健康保险”。

其中,“慧丽人生女性重大疾病保险”对“乳腺癌”、“子宫颈癌”、“子宫内腺癌”、“卵巢癌”、“绒毛膜癌”、“系统性红斑狼疮性肾炎”、“严重的类风湿性关节炎”在内的7种妇科疾病进行保障的同时,还对“意外烧伤整形植皮手术”、“面部整形手术”提供不同程度的保障。

保险理财顾问认为,像苏小姐这样年轻的单身女性,往往更关心

的是旅游或娱乐消费,因为个人可支配财产较多,所以可承受保险公司推出的价格较高的女性健康保险,另外也可以适当地购买一些附加投资连结的保险或综合类险种。这些险种可满足个人更大的投资回报需求。保费一般不要超过个人年收入的10%。

一份统计资料显示,女性的平均寿命比男性长5岁至8岁,更长的生命时间也意味着在养老和医疗方面有更多的风险。据了解,女性健康保障主要分为三大类:第一类是针对女性生理健康的重大疾病保险;第二类是为女性提供因意外而导致面部创伤所需的颌面部整形手术保险保障;第三类是针对女性生育时期保障费用的赔付。

家庭主妇:突出全方位保障

徐女士拥有一个美满的小家庭,夫妻俩收入稳定,计划明年要个可爱的小宝宝。这几个月,徐女士在各种保险产品中挑花了眼,她想要一种对自己和宝宝都能有保障的产品。

理财顾问建议,作为事业型女性的徐女士,收入稳定,尤其明年有生育计划,保障重点应侧重于生育保障,同时,鉴于近年来女性特有疾病的高发病率,也应考虑到这方面的医疗保障。当然,该计划中投资理财的功用也不可或缺。

一款“盛世佳人分红两全保险”比较适合徐女士购买,这款产品是上海女性保险中销量较好的一个险种。徐女士可以选择“盛世佳人分红两全保险”(保额3万)和“盛世顺意分红两全保险”(保额5万)作为主险,同时附加一份意外伤害保险”(保额10万)、“团体安康附加住院医疗保险”(5份)。

在这样的产品组合下,徐女士

自投保开始后每3年领取3000元定额医疗补贴,直至终身,第9、第18保单周年分别领取6000元现金,累计复利现金达14.1059万元,满期还可以领取额外现金5万元,身故保障20万,包含女性27种特有疾病保障,提供妊娠期和新生儿疾病的保障,至宝宝出生还可以领取贺喜金。同时30万元意外伤害保障,1000元/次的意外伤害门诊费用报销,100元/天的住院现金补贴,10000元/次的住院医疗费用,保障可谓全方位。

当然,专家要特别建议,家庭主妇买保险也要首先考虑先生。由于徐女士的丈夫是家庭经济主要或唯一来源,建议在保险规划上应加强意外险及失能险的保障。在整个家庭保险组合中,重点是购买丈夫的人寿保险,使自己成为受益人。所以,家庭主妇的保费支出应该在已经考虑过丈夫的高额保障,另有多余资金的情况下,再为自己购买终身寿险、意外医疗保险、养老险。



妊娠妇女:母婴健康都要保

今年9月,在外企工作的秦先生就要做爸爸了。现在还是“准爸爸”的他,因担心妻子是高龄产妇风险较大,希望能买一份妻子和肚子里的宝宝都适用的保险产品。

理财顾问建议,对于已经怀孕的女性,可以投保专门为孕妇以及即将出生的小宝宝设计的母婴健康类保险,20周岁至40周岁且怀孕、未产28周的孕妇均可投保。这类保险一方面对孕妇的妊娠期疾病、分娩或意外死亡进行保障,另一方面也对胎儿或新生儿的死亡、新生儿先天性疾病或

者一些特定手术给予一定的保险金给付。“目前沪上有半数保险公司都提出了专门的母婴保险,只是各家公司的条款略有差异。”

需要注意的是,普通寿险和意外险一般都明确地将怀孕引起的各种事故和疾病列为除外责任。由于女性妊娠期的风险概率比正常人要高得多,目前保险公司对孕妇投保都有比较严格的要求。据介绍,一般怀孕28周后投保,保险公司不予受理,要求延期到产后8周才能受理。怀孕28周后,原则上不受理医疗保险、重大疾病保险以及意外险,只受理不

包含怀孕引起的保险事故责任的普通寿险,且在投保时须进行普通身体检查。

所以,对准备生孩子的家庭来说,如果觉得怀孕期间有保险的需要,最好在计划生育期间就去投保女性险,以便保障期可涵盖妊娠期;而不是等到怀孕以后,才急急忙忙去咨询、购买。后一种行为的结果是:一来产品选择的余地比较小;二来保险费也比较贵,因为保险产品的定价基础很重要的一个因素是风险概率,而把保险卖给孕妇的风险概率要比卖给普通女性大。

单亲妈妈:关注自身疾病保障

较双亲家庭而言,单亲妈妈的经济负担可能更重,所以自身疾病保障是离异女性投保的最基本类型。

背负单独抚养子女的重任,身体健康对于离异女性来说至关重要。其次,有子女的离异女性还将面临孩子的教育费和医疗费以及自己的养老金双重保障压力。所以,离异女性必须增强保险意识,保险额度至少是家庭贷款加上子女成年前所需的生活和学习

费用的总和。

理财顾问建议,除自身健康外,单亲妈妈还应重点考虑孩子的医疗保险,特别是少儿重大疾病保险方面的支出。另外也要加强教育保险,这样不仅可以按一定比例给孩子各时期的教育金,甚至在投保人意外身故时,仍然能保证子女的教育费用来源。

在此推荐一款“多彩”女性分红终身寿险,保额5万元,附

加一份“全家保”附加综合住院医疗保险和附加豁免缴付保险费保障。

这个保险套餐比较适合现代成熟女性,保费适宜,提供周全的女性健康保障,同时为家人提供医疗保障。该保单同时具有豁免保险利益保障,即被保险人因疾病或意外完全丧失工作能力,可免除未来应缴付的保险费,继续享受原保险计划提供的所有保障利益不变。

倾听“财女”理财经

专访华侨银行(中国)董事长梁炜宁

◎本报记者 涂艳

走进位于上海陆家嘴金融区的汤臣金融大厦,记者前去拜访华侨银行(中国)董事长梁炜宁,听一听身为公司一把手的女人的理财经。

华侨银行(中国)有限公司于2007年8月1日正式成立,总部设在上海的华侨银行(中国)是新加坡华侨银行的全资子公司。在女性理财方面,这位上任不久的女性董事长有着自己独特的理解。



华侨银行(中国)董事长梁炜宁

理财观念第一位

梁炜宁从小就具备了“财女”潜质。“有100块钱,一定不会全部花掉,总得留出一部分储蓄,而我如果需要借钱的话,就一定是有能力还才借。”这是梁炜宁小时候最质朴的理财雏形。“理财一定要趁早,越早有理财观念越好,当然,每个人都会有不同的理财思路和方法。”

随着金融机构授信制度的普及,最直接的就是信用卡的天量发行,人们特别是年轻人的超前消费意识越发明显,而在透支明天的时候是否有能力还本付息是很多人没有考虑的问题。在谈到这一点时,梁炜宁也表示了一定的担忧。由于长时间在新加坡工作和生活,她至今对1997年的亚洲金融危机带来的经济动荡都是深有体会。“虽然国家的经济稳定水平跟个人理财没有太直接牵连,但是对自己的财富状况及早作出一个风险控制的规定还是很有必要的。”她强调道。

风险和收益永远成正比

在谈及近日闹得沸沸扬扬的银行理财产品“零收益”风波,她也给掌握家中财务大权的女性们提了个醒。在谈到投资风险时,梁炜宁着重强调了“风险和收益成正比”的观念。

据她透露,华侨银行(中国)中的贵宾客户中女性占了一半以上,她们主要是三类群体:民企老板、企业高管和全职家庭主妇。由于每个人或者家庭的理财目标、风险承受能力、收入的固定性等要素不尽相同,作为高端理财部分,银行为客户量身定做一个个符合他们需求的理财规划方案是华侨银行的最基本服务理念。

然而,天下没有免费的午餐,低风险博取高收益只能是黄粱一梦。正如股票、外汇、期货等高收益的投资工具,它们对应的投资风险也是很高的。对于已经结婚且有家庭负担的女性朋友们就要以保守为先。在选择理财产品时弄清产品的本质、结构和风险是值得投资者特别是女性投资者关注的。”梁炜宁表示。

理财规划要定期更新

梁炜宁告诉记者,随着年龄的变化和财富状况的变更,理财规划都有定期根据具体财富情况来更新的必要。其中财富来源的稳定性、对未来生活质量的预期和自我的风险承受能力将成为规划的关键。

在工作几年后,梁炜宁就对自己先前的规划做出了及时调整,“财富自由化”是她这些年以来的规划之一。“随着收入的增长,生活环境的变化,客户的财富也会一直扩充。一般理财规划每一年最少要做一次,因为你个人的情况会跟着时间改变,它不是一成不变的。”相应的,针对银行客户,理财规划师定期进行理财规划的更新是银行高端服务追求的目标。对于家庭的流动资金比例,梁炜宁认为没有特别的程式化模板,“满足整个家庭六个月的全面生活消费需要是我配置流动资金的原则,这部分现金一般都以基本账号或定存的形式存在银行。”

相关链接

女子银行

中国最早的女子银行名为“中国女子商业储蓄银行”,于1921年9月成立于北京。

当代,女子银行已经被赋予了新的意义。从1999年至2005年间,深圳、重庆、南京和北京等地先后涌现出了以高端女性群体为主要服务对象的“女子银行”,金融服务的性别导向化和银行工作人员的女性化就是女子银行的最大特点。然而,热闹看过后,女子银行似乎并没有成为广大女性朋友们的“私人会所”,而是渐渐低调淡出了人们的视线。

这些银行除了将一些原本的金融服务包装后推销给客户,大多都是以增值服务吸引女性,在业务上它们会和美容、购物、健身、家居、珠宝首饰等专业服务机构联手推出专门针对女性生活、服饰、仪容、艺术等建议和社交活动。但是,对于女子银行,业内专家表示:本质上女子银行和普通银行并没有区别,只是在基础的金融服务基础上设计地女性化一些。在与其它机构推出服务时,规范化和纠纷解决机制是实践中的空白。

女性如何当好家庭“首席财务官”

◎本报记者 涂艳

随着理财意识的普及以及理财市场的扩容,现代女性作为“首席财务官”的素质也相应地面临了更高的挑战,是否能掌管好钱袋子,扮演好自己在家庭和自我生涯中的角色值得我们一致探讨。

安心消费巧刷卡

随着信用卡的日渐普及,专门针对“半边天”的女性信用卡发行潮后浪推前浪。目前,市场上流行较广的“五朵金花”有民生银行的女人花、招商银行瑞丽联名卡、中信银行魔力卡、兴业银行都市丽人卡和广发真情卡。这些信用卡纷纷打出购物、

美容、休闲、家居、保险等招牌吸引客户,正如广发真情女性卡的卡主就可获赠女性健康险、重大疾病险、购物保障险和旅行意外险中的任意一款保险作为增值服务。理财专家提示,女性信用卡多数都是金玉其外,秀丽的外表设计会刺激年轻女性冲动办卡,其实挑选信用卡要注重功能为首选。三八妇女节临近,很多商家都会应景推出刷卡优惠活动,例如刷卡翻倍积分、刷卡换礼、刷卡换贵宾卡等。持卡人要注意陷阱,谨防刷卡骗局。同时,由于各大银行的信用卡都没有每月最低还款额,一般为当月消费的10%。但若消费者选择了进行最低还款,这就意味着当月账单中的所有消费没有了免息期。精明的女性刷卡

族就要特别注意其中需要支付给交易入账日至实际还款日止的贷款利息。

理财产品留心眼

专门针对女性的银行理财产品早在去年就隆重面世了,但是据记者了解,某行在部分城市推出的“珠联而合”两全理财产品属于保本结构型产品,所谓的“女性理财产品”只因为挂钩了几只白领女性所熟悉的全球顶级奢侈品的公司股票,本质上说和其它结构型产品并无区别。西南财大信托与理财产品研究所研究员李要深表示:“所谓的理财产品都会面临收益风险,即使是保本产品也发生过有零收益

的现象,女性朋友在选择银行理财产品时需要关注的是产品具体的盈利结构和挂钩方式,切忌轻信那些噱头。”

基金定投防风险

对于手中有闲钱而又没有精力进入证券市场的女性来说,“定期定额”进行基金定投是不错的增值保值投资方式。中国工商银行个人客户经理杜雨表示:“通过银行来实现每月固定扣款申购基金从中长期来说是较稳定的,而且会比部分分红的收益高。”现在能够办理基金定投的银行愈来愈多,女性可以利用它的复利效果来养成有规律、有系统地投资理财习惯。

