

“两孩”时代，咋备“银两”

理财师建议:多样化投资增加资产比重

■ 见习记者 丁平

随着全面两孩政策落地,一些家庭也有了“再生一个”的想法。不过,随之而来的经济压力让不少家庭犹豫不决。那么,两孩家庭及计划生育第二个孩子的家庭,该如何理财呢?海南日报商业周刊记者就两为读者的具体情况,请理财师为他们量身定制了个性化的理财方案。

嘉华携手工行省分行送车友购车狂欢节



2016年1月9日—10日,惠嘉华集团海南分公司携手中国工商银行海南省分行举办第一季海南国际汽车园购车狂欢节,地点:海口市琼山大道海南国际汽车园,活动采取现场特大优惠加抽奖等方式,车型包括丰田、本田、别克、宝马、雷克萨斯、英菲尼迪、玛莎拉蒂等品牌多档次车型。工商银行融e购电商平台同步开展线上购车送通用券和油卡的优惠活动。

1月9日—11日通过融e购线上购买20万元以下车型,可获得300元商城通用电子券;购买20万元(含)以上车型,再加送价值500元的礼品。

1月12日融e购店庆日线上购买20万元以下车型,可获得600元商城通用电子券;购买20万元(含)以上车型,再加送价值500元的礼品。

此外,现场订车客户还可享受6大礼包:

- 1.到场礼
 - 2.订车4800元大礼
 - 3.置换最高10000元大礼
 - 4.公务员购车补贴最高7000元大礼
 - 5.节能补能3000元大礼
 - 6.订车抽奖大礼
- 详情请咨询嘉华汽车服务电话68661000。

提高家庭保障意识, 给“顶梁柱”投保

案例:符先生今年31岁,在海口市某众创中心创业,目前处于创业阶段,月薪大概1.5万元左右(不稳定);妻子李女士30岁,初中教师,年薪大约5万元。

夫妇俩已在海口美兰区购房,月供3200元,还需再供13年。目前育有一个一岁半男孩。未购车,但有购车计划。

目前,家庭存款有4万元定期存款;还有6万元活期存款作为流动资金,另有2万元主要存放在余额宝做短期投资。符先生没有购置任何商业保险;李女士除了单位购买的五险外,家庭没有购买任何保险。

- 计划:**
- 1.准备第二个孩子的生育金。
 - 2.准备购车费用。
 - 3.使其它资产增值。

支招:海口市某理财规划公司理财经理陈经理认为,符先生家庭的年总收入大约是23万元,年支出大概9万元。财务安全性尚好,但家庭由于处于创业阶段,收入波动较大。计划3年内生第二个孩子,预计家庭支出将逐步加大。目前符先生家庭商业保险购置较少,家庭保障意识仍需提高,需配置。

1.二孩资金:提前进行理财计划,按照一个孩子教育需约45万元资金算,建议通过基金定投形式,购买较稳健的配置型基金,投资回报收益率约为7%,两个孩子每月投入约1800元。

2.购车计划:建议购买一辆15万元的轿车,以贷款方式购买。既能为家庭

出行提供方便,也可提高生活品质。

3.现金规划:李女士收入稳定,供房款基本能通过公积金还清,主要支付以日常生活支出、孩子教育以及还车贷款为主。符先生处于创业期,业务还不稳定,建议家庭流动资金可以将一部分额度购买货币市场基金。

4.风险管理规划:由于符先生未购置任何商业保险,可以看出家庭保险资产尚不充足。建议符先生每年拿出约6000元来购买商业保险,险种配置方面,建议以健康险、医疗险、意外险以及养老保险为主。

5.投资规划:符先生和其妻子都比较年轻,且自己也是创业者,投资策略上可考虑偏激进型为主,可考虑银行的基金组合,选择一部分偏股类基金或者指数型基金,比例大约为75%左右,另一部分考虑建议配置债券型基金,比例约25%。原定投资额上每月再追加2300元进行投入,建议坚持长期定投,才能获得理想的收益。

年轻夫妇 可适当进行激进型投资

案例:海口市民张女士今年31岁,在海口市琼山区一家国企做文字工作,月薪7000元左右。丈夫32岁,在外一家外企做销售,月薪1万元左右。

张女士夫妇在海口市西海岸买了一套房子,月供3000元,10年还清。两人还有一辆车,每个月需要1800元养车。张女士夫妇目前有一个两岁女孩,家庭年支出在8万元左右,小孩明年上幼儿园,每月学费大约650元。

目前,家庭存款有7万元的定期存款;还有3万元的活期存款作为流动资金。除了单位购买的五险外,家庭没有

购买任何商业保险。

张女士夫妇出于让孩子有个伴的考虑,打算再生一个小孩,但考虑到经济压力较大,有些犹豫,想知道如何提前规划。

计划:

- 1.准备第二个孩子的生育金。
- 2.家庭资产的合理配置。

支招:海口市某理财规划公司理财经理陈先生建议其进行多样化投资。

1.可以配备一部分较为稳健的短期投资,如银行理财产品或者是一些固定收益类理财产品等。可使资金保持较高的灵活程度和安全性。比例大约在总投资的25%左右。

2.再用45—55%配置部分中长期投资,包括上述理财产品中长期投资品种。

3.另外张女士和丈夫都比较年轻,可适当考虑偏激进型投资

比如股票、股票基金,但配置比例不应过高。其余可考虑国债、信托、大额存单或P2P网贷等。

4.对于平时家庭的零散资金,可通过基金定投的方式来投资增

值,或转至余额宝等投资工具,尽量减少资金闲置。

5.建议两人每年出8000元左右来购买商业保险,险种配置方面,遵循“先大人后小孩”原则,建议以健康险、医疗保险、意外险以及养老保险为主。

6.除了生活支出,将来张女士的家庭中,教育支出将占很大部分。教育金投资需保证本金安全、稳健收益,因此宜投资一些固定期限固定收益产品。建议通过基金定投形式,购买较稳健的配置型基金。每个月投入不少于2500元。



交通银行
BANK OF COMMUNICATIONS

始于1908 您的财富管理银行

存款业务多元化 居民理财选择多

说到银行存款,大多数人能想到的只有活期和定期两种方式。殊不知,近年来银行业务不断发展,存款形式也越发丰富。在理财产品收益下降的背景下,喜好存款的市民该如何选择才能将收益最大化呢?对此,交通银行海南省分行营业部客户经理李瑞淞表示,关注交行的创新存款业务,不但选择可多样,收益也可观。

一、个人大额存单 降息通道下锁定收益

央行连续降息,理财收益下降,如何打理手上的存款,既能保障资金安全,又不受降息的影响而拿到较高收益?对此,理财专家首推关注个人大额存单。

个人大额存单期限品种丰富,以交行为例,目前大额存单除了常规的3个月、6个月、1年、2年、3年期限,还新增了18个月期限,市民选择更丰富了。收益率上,目前交通银行推出的个人大额存单利率较人民银行基准利率上浮40%,3年期大额存单的利率为3.85%。

“应尽早利用较长期限的大额存单锁定收益。”客户经理李瑞淞认为,频繁购买短期理财产品的市民,在降息通道下,理财产品预期收益率随之下行,产品到期后接续产品的收益率将无法保障,所以此时可关注较长期限的大额存单。

值得注意的是,交通银行最新推出的个人大额存单增加了提前支取靠档计息功能,如市民遇到资金周转需提前支取的,不用担心提前支取利息变活期了。

二、定期储蓄 提前支取不再损失利息

除个人大额存单外,市民还可以关注哪些存款业务呢?对喜好定期的市民来说,自然不能错过交行“升级版”的定期储蓄存款业务。

近日,交通银行推出了定期储蓄存款升级版——“惠享存”业务。该业务既可像活期存款一样随时支取,又可享受定期存款收益,不用再担心定期提前支取利息全部变活期,而且还是纯存款产品,纳入存款保险保障范围,既安全可靠又能保证不错过其他投资时机。如果将来股市有好的投资机会,还可以提前支取转入股市。

“惠享存”产品期限为1年。客户在对“惠享存”账户进行提前支取时,交行将按照账户实际存期根据不同的利率档次(包括6个月整存整取利率、3个月整存整取利率、通知存款利率、活期存款利率等)分段灵活计息的业务。存满半年按6个月定期计息,存满一年按一年期定期计息,既可像活期一样随时支取,又可享受定期存款收益,不用再担心定期提前支取利息全部变活期。

“近期大盘剧烈波动,风险较高,后市形势尚不明朗。”交行客户经理李瑞淞建议,市民可灵活多元化地配置个人资产,高风险与低风险、高流动性与低流动性、长期投资与短期投资等各方面相结合,既可获得稳定收益,还可保证个人资产的流动性,以备临时需要使用资金。

(陈怡 龙珊)

保险公司推出“二胎险”,你会买吗?

业内人士认为二胎险噱头大于实际意义

■ 见习记者 丁平

“二胎险”在我省保险市场反响如何?记者从我省多家保险公司了解到,所谓的“二胎险”其实只是重新包装了一下,噱头大于实际意义。

某保险公司海南分公司负责人王先生分析,目前市面上只有个别保险公司推出了“二胎险”,专为怀上第二个孩子的准妈妈提供保障。据了解,这一意外险特别关注高龄产妇健康,投保年龄最高可至45岁。

但如果对保险产品有所了解就会发现,其实,现有的不少意外险、健康险产品对产妇与婴儿均有保障,所

险种为例,保障内容包括妊娠并发症住院医疗、新生儿重症住院及手术医疗、婴儿严重先天畸形、妊娠身故保障。

其中,妊娠并发症住院医疗可理赔1万元,新生儿重症住院及手术医疗10万元,妊娠身故理赔额为20万元。

但如果有对保险产品有所了解就会发现,其实,现有的不少意外险、健康险产品对产妇与婴儿均有保障,所

谓的“二胎险”其实只是重新包装了一下。

不过,王先生认为,未来“二胎险”可能由“虚”走向“实”。全面两孩政策的落地,对整个保险业是利好,未来会促进保险公司的教育保险等险种销售,但这将是一个渐进的过程,两三年内难以明显体现,因为全社会对保险的认知和接受程度才是保险业快速发展的一个重要因素。

平安银行海口分行:创新引领新常态

产业基金:公司业务投行化

近期,三亚临空产业园建设再添利好,由平安银行海口分行实施的60亿元产业基金注入三亚凤凰机场,为新机场迁建如期推进提供了强大的资金支持。作为海南参与国家“一带一路”战略的重点建设项目,三亚拟在红塘湾填海建设28平方公里大型航空港,让不堪重负的凤凰机场扩容减压。这个项目是平安银行海口分行支持国际旅游岛建设的浓墨重彩一笔,也是推进公司业务投行化的一个缩影。

“机场建设耗资巨大,且建设周期长,选择传统的信贷方式难以保证资金的需求,平安银行海口分行在产业基金等方面创新,切合项目的融资需求,有力地支持了机场的建设。”海航集团财务副总裁王成华说。三亚凤凰机场项目建设团队的认可让平安银行海口分行相关负责人感慨良多。“如果时光倒流到3年前,这种机遇放在我们面前,我们也无力抓住。”

2013年6月以前,平安银行海口分行存款规模不足百亿,贷款仅有50余亿元,主要业务板块分布在汽车贸易供应链、医药行业、水产加工出口行业、房地产业等领域,客户多是中小型客户,基础薄弱,产品单一。在系统内基本垫底,在海南当地影响甚微,客户听起来感觉很陌生。

2013年6月,随着新的领导班子到位,海口分行确立了“紧跟海南主流经

济,积极参与国际旅游岛建设”的业务发展思路,实行公司业务投行化,将业务发展重点转向交通基础设施、文化旅游业、城镇化建设、衣食住行大消费类等行业。思路一变天地宽。运用多种金融工具,彻底改变传统信贷投放的发展方式,开展直接融资。以产业基金形式推进的公司投行业务迅速开花结果,得到客户广泛认可。

“产业基金是平安银行发挥平安集团综合金融服务优势,通过股权、债权、收益权等方式募集资金向项目业主提供融资、投资的一种金融服务产品,内地已经广泛应用于PPP项目建设。”海口分行投行部总经理傅凌介绍。公开资料显示,作为一种全新的业务模式,平安银行产业基金已经在北京、上海、武汉、郑州、厦门等全国各大城市基础设施建设中得到成功运用。如今,海口分行产业基金在海南国际旅游岛建设中开始崭露头角,美兰机场、凤凰机场、鸿洲置业、半岭温泉、海口观澜湖……一批由产业基金支持的项目拔地而起。

公司业务投行化,创新的不仅是工作思路和业务模式,更使整个分行客户基础得到夯实,市场份额不断扩大,展现出了蓬勃的发展活力。截至2015年12月底,公司存款余额较2012年末增长52.36%,公司表内外授信余额较2012年增长179.7%。

以客户为中心:全方位综合金融服务

随着经济进入新常态和“大众创业、万众创新”的推进,新技术、新产品、新业态、新商业模式大量涌现,企业的金融服务需求更加多元,商业银行如果拘泥于传统的“存、贷、汇”服务,客户就会离你越来越远。面对激烈的市场竞争,平安银行海口分行深谙此道,无论形势如何变化,始终脚踏实地、服务至上,充分发挥平安集团综合金融服务优势,为客户提供全方位一揽子金融服务,以服务赢得客户、以服务占领市场。

海航集团是海南本土成长起来的世界500强之一,随着业务领域的不断拓展,金融服务需求更加广泛和精细,需要银行在人

员、产品和服务等方面实现一体化、全方位、高效率。平安银行海口分行敏锐把握海航服务需求,由公司银行部牵头,投资银行部、世贸支行组成联合服务小组赴海航办公,专门充当海航的“金融保姆”。目前已经与海航形成了“传统授信+投行+产业基金+公司理财+资产托管+基础结算”等综合业务模式。未来,随着双方业务合作的深入,还将向互联网金融、债券承销等合作领域继续探索和实践。谈起与海航业务合作,世贸支行行长丁靖说出了成功之道:“按照转型发展的工作要求,主动适应市场变化,由传统的资金中介转型为企业财富管理者、资源的整合者和信息的传递者,进一步拓展服务的广度和深度”。

发展离岸金融是中央赋予海南国际旅游岛建设的一项重大优惠政策,平安银行早在1996年就已经成为中国大陆获得离岸银行业务经营牌照四家商业银行之一。海口分行发挥离岸金融业务优势,对我省进出口企业提供了“贴身”服务,境外账户境内管理、境外业务境内操作,包括结算、贸易融资、项目贷款、并购融资、资金集中管理、财务顾问等等,一揽子服务全部搞定,有效运用境内外本币利差、汇差,帮助企业规避风险获取收益。

平台先行:打造综合的互联网金融平台

平安银行的“不一样”不仅体现在综合金融的优势上,还落实到具体的举措中。

在我国金融业分业监管的大环境下,客户需求却是综合化的,而且随着互联网金融的发展,客户要求的是高效、便捷的服务,这也决定了银行必须为客户提供一站式服务,解决这个一站式服务的需求同样需要一个平台。

平安银行推出了建立在供应链金融基础之上的橙e网,该平台集成平安集团优势金融资源,为客户提供供应链在线融资、支付、理财、保险等综合金融服务,服务模式从B2B向B2C、C2B延展,实现“四流”合一打

造产业链金融生态圈。目前橙e网已经与海尔集团、天津物产等多家企业达成合作,能够帮助中小企业借助商业信用、交易信息和日常经营管理信息,有效降低信贷门槛和借贷成本。截至2015年上半年,整个平安银行“橙e网”注册用户已超过50万户。

平安银行海口分行公司业务部负责人称,橙e网在海南的落地不仅应用于商业领域,还积极融入当地的电子政务平台建设。平安银行海口分行根据政务部门的需求,将该行电子支付结算系统与政务系统相对接,帮助政务部门实现便捷化、电子化、高效化。

此外,平安银行海口分行根据三沙市财政局的需求为其定制的“招标通”系统已于2014年9月投产上线,实现了该行在祖国最南端领土的金融服务。

(刘道兴 陈怡)

创新是一个企业兴旺发达的不竭动力。平安银行海口分行诞生于中国第二轮改革开放的大潮,创新的基因与生俱来、历久弥坚。近几年,面对经济下行压力,平安银行海口分行创新服务方式,推进转型发展,通过创新适应新常态、引领新常态,保持了业绩逆势上扬。