

家庭理财 有多大脚穿多大鞋

财·调查

■ 本报记者 刘操

理财是围绕每个家庭的热点话题。收入低的家庭如何积少成多，淘到第一桶金？收入适中的家庭如何提高收益率，稳增长？收入高的家庭又该如何抵御风险，赚来更多的钱？合理科学的理财是贯穿在我们绝大多数家庭的必修课，如何科学理财，值得我们所有人关注。

案例1 家庭形成期理财 买保险抗风险

王小姐今年29岁，1年前带着40万元积蓄从广州回到家乡海南工作，与比他大两岁的男朋友完婚，两个人分别在两家国企工作，去年底，他们的宝贝女儿降生。

王小姐介绍其家财务状况：有一套有贷款二居室，存款30万元，一家三口都没有商业保险，两人基本稳定在月入1.4万元左右，一家三口的月生活支出大约在8000元左右，其中房贷3000元，孩子的奶粉、尿片等费用支出2000元，其他支出3000元左右。

海口某商业银行资深理财人士刘斌认为，王小姐的家庭正处于家庭形成期，各方面消费需求旺盛。“这个家庭每个月有6000元盈余，所以建

议他们拿出1000元购买商业保险，为自己的家庭稳定求‘平安’。”刘斌认为，王小姐夫妇均为家庭经济支柱，需购买一定的重大疾病险和意外伤害险，以降低意外所带来的影响；同时还可选择购买年金类寿险，作为养老金的补充。

对于子女的教育规划，刘斌建议王小姐可通过基金定投、黄金定投以及期缴保险等产品为孩子积累教育金，每月可以存1000元。

此外，王小姐家庭每个月剩余的4000元，可以放在余额宝等即时收益的理财产品中，这样一年中家庭需要有大的支出时，可以启动这笔钱，如果没有大的支出，这笔钱就可以放入存款中。

王小姐的30万元存款如何利用？刘斌说，可以留下10万元作为家庭备用金，备用金可以用于购买风险系数较小、易于提取的货币基金，这样的收益与银行的一年期定期收益差不多，但又享受到了活期存款的便利。“余下20万元可投资于中长期的国债或储蓄型保险，以便提前锁定收益，省事省心。”

案例2 高收入家庭理财 多元投资稳定增值

海口市民钟先生，在琼山区经营

一家农庄，妻子是家庭主妇，家庭年总收入60万元左右。有三套现房，两套自住，一套出租，月租金2800元，另有一辆SUV汽车。钟先生家有两个孩子，每年对孩子的教育总支出10万元，家庭生活其余开销10万元。另外他为家人购买了医疗保险、重大疾病保险等大概1万元/年。此外，钟先生还有200万元用于投资银行理财产品。年纪较大的钟先生目前对扩大经营农庄生意“不感冒”，他希望寻找合适的理财手段为自己积累财富。

“调整投资品种，优化投资结构。”海口某保险公司金融顾问王宇表示，钟先生每年家庭的盈余在40万元左右，且没有生活压力。可以将每年收入的30%投资股票、基金、贵金属、艺术品等方面作为长期规划。

王宇还建议，作为私企老板，钟先生是家庭“中流砥柱”，为防止公司经营性风险，建议他可以从意外伤害、重大疾病、百万身价等保险产品方面加强配置，可以使公司资产剥离，保证夫妻及子女生活教育及养老需求，抵御风险事件。“200万元全部用于投资银行理财产品不太合理。”王宇认为，钟先生可以拿出其中的30%作为自己和妻子的养老投资规划。

此外，王宇还建议钟先生每年拿出年收入的10%用于教育金储

备，准备好孩子能够实现出国留学梦想的经费。而在选择理财产品时，王先生可以选择购买部分稳健型理财产品、信托等作为中长期投资，锁定高收益率。

案例3 普通家庭理财 P2P产品是不错之选

大学刚毕业的小李和妻子小张去年底结婚，都在海口的私企打工，两个人月收入仅有5000，省吃俭用，能勉强盈余1000元。面对纷繁复杂的理财产品，这类普通家庭又该如何选择？

理财专家表示，普通家庭的特点是财富积累较少，每月结余不多但保障性需求较强。因此投资门槛的高低是选择理财产品的重要标准。其中，互联网金融提供了一个契机，普通家庭也可以理一些P2P产品，很多都是50元起投。

理财专家表示，P2P是一种与互联网、小额信贷等创新技术、创新金融模式紧密相关的信贷理财形式，本质上属于民间借贷。它通过专业的服务为出借人推荐有信用的借款人，通过网络把钱借给陌生人，同时到期回收本息。P2P一方面有严格的风险控制机制，一方面又是一个开放的平台，充满时代精神。

财·表情



第八次访华 库克，火热中国心

5月16日，苹果公司CEO库克来华，并与滴滴总裁柳青同乘滴滴专车前往王府井苹果零售店。这次是库克第八次访华。

总结库克的八次访华之旅，初期主要完成了与国内三大运营商的合作，推动了国行版iPhone的发售。后几次到访中国则除了提振销量增加品牌传播外，主要集中在了能源环保领域，而最近两次的到访则充分表现了库克鼓舞开发者士气、向中国市场示好的目的。（广日）

购买车险可送保养

本报讯（记者周晓梦）日前，中国人民财产保险股份有限公司海南省分公司在儋州举行深化“无忧卡”“i保养”服务项目暨2016年客户节启动仪式，为进一步服务广大客户，人保财险推出“i保养”服务项目，“i保养”的最大特点是“买保险、送保养”，即“购买人保车险，全年不限次免费机油保养”，这一项目开启了私家车免费机油保养时代。

人保财险海南省分公司副总经理李成柱介绍，2012年，海南省分公司在海口首次推出“无忧卡”服务项目，为客户提供免费酒后代驾、免费机场接送客人、免费生活代购以及免费救援等5项增值服务；经过将近一年的运营，“无忧卡”的服务功能日趋完善，在海口取得了良好的效果。2013年1月份，公司对无忧卡进行了升级，推出了第二代无忧卡，二代卡在保持一代卡原有的服务基础上增加了免费车辆年审和积分换电影票的服务内容；并且酒后代驾和机场接送这两项服务实行免扣无忧卡积分，把更多的实惠留给客户。

我省举办代理记账管理办法培训班

本报讯（记者王黎刚）日前，由海口市财政局主办、海南省代理记账协会协办的《代理记账管理办法》及管理系统操作培训班结束。

此次免费培训针对代理记账单位中负责代理记账管理的经办人，主要从新《代理记账管理办法》解读、全国代理记账机构管理系统操作讲解和全国代理记账机构管理系统上机操作三个方面展开培训。

此次培训有效引导海南代理记账机构从业人员在宽松准入的同时，承担相应的信息报告和公示义务，增强代理记账机构信息的透明度。新《管理办法》有利于激发代理记账市场的活力，维持行业的健康有序发展，同时，也有利于构建代理记账行业的监管新模式。

海淘新政按下“暂停键”

日前，海关总署正式下发《关于执行跨境电子商务零售进口新的监管要求有关事宜的通知》，之前传言的监管部门将为4月8日起实施的跨境电商新政设立的“一年缓冲期”正式落定。

在过渡期内，上海、杭州、宁波、郑州、广州、深圳、重庆、天津、福州和平潭10个试点城市继续按照税收新政实施前的监管要求进行监管，即“一线”进区时暂不验核通关单，暂不执行“正面清单”备注中关于化妆品、婴幼儿配方奶粉、医疗器械、特殊食品（包括保健食品、特殊医学用途配方食品等）的首次进口许可证、注册或备案要求。（北青）

版面联系

联系人：陈怡 13034909990

六一，给孩子买什么更保险

意外伤害险

保障型

险种特点：保费便宜，保障高，无返还。
适用家庭：基础购买，只保意外伤害。
要点：孩子发生意外事件后，可以得到经济赔偿，并不意味着不必再担心孩子安全问题。

健康医疗险

保障型

险种特点：保费便宜，保障高，无返还。
适用家庭：基础购买，孩子体质较弱。
要点：年龄越小保费越便宜。现在16岁以下的孩子也可购买。

教育储蓄险

储蓄型

险种特点：定期定额缴费，储蓄有保障。
适用家庭：目标明确的中长期储备。
要点：相比储蓄等单纯的投资渠道，购买教育型多一层保障。且在一定程度上合理避税。

投资理财保险

投资型

险种特点：保费、保额自主，随时支取，保障外有收益。
适用家庭：保费预算较高的家庭。
要点：虽然此险种覆盖范围较全面，但父母在投保前仍要考虑实际需要。

儿童保障首选意外险

意外险主要针对18岁以下的孩子，这一险种多数保险公司都有，一年只需要缴纳几百元保费，可以将此作为基础险种购买，以保障孩子的意外伤害。

对于一些更加好动的孩子，比如男孩子爱踢球、孩子平时骑自行车上学而且路上交通来往车辆较多的情况，可以加强意外险的保额，也可以根据平时生活习惯的风险选择交通意外险或者运动保障险。

制图 陈海冰
(北晨)

助力本土企业发展 打造海南水果名片

工行融e购携手海南星农场力推无核荔枝走向全国市场

销售推广、支付融资为一体的金融服务平台，工行“融e购”在这个荔枝上市的季节将目光投向了有“至尊荔枝”之称的海南澄迈桥头无核荔枝。工行融e购联合海南星农场从澄迈无核荔枝种植基地甄选出10万斤五星品质的无核荔枝，进行无核荔枝卖点的深度挖掘，并且根据市场消费者喜好进行品牌包装。在运输方面也与顺丰进行深度合作，当天采摘，当天发货，全程冷链空运，旨在让消费者能在收到产品的同时也收获一份新鲜与惊喜。

据悉，此次无核荔枝的销售不仅在融e购商城上线，还将发起e起筹、值得买、团购等活动，让好产品更精准地接触到消费者。相信通过工行融e购平台全渠道的推广与销售，今年海南无核荔枝的销售将会上一个台阶，也希望通过此次活动能将海南

无核荔枝这一水果品牌推广出去，打造成极具海南特色的一张水果名片。

大力发展电商 助力本土企业

中国工商银行“融e购”电子商务平台是互联网金融的一大重要创新产品，自上线以来汇集食品饮料、数码家电、汽车、金融产品、服装鞋帽等十几大行业，不仅有数百个知名品牌，还有近万件畅销商品，致力于优化客户服务与体验，深化电子商务平台与金融的融合创新，为用户打造放心、便捷、质优、价廉的消费平台。

据悉，工行“融e购”优选当地行业龙头、知名企业、区域特色，挖掘发挥铁塔集群优势，明确目标，大力拓展重点商户，发挥电商平台免费入驻优势，着力帮助客户做大线上交易，提升交易额。

此次与海南星农场的合作就是一个强强联合的趋势，海南星农场从产品源头抓起，从消费者的需求抓起，大至保证无核荔枝的生态、无公害、优质；到无核荔枝并蒂、无核、富



硒、不上火等卖点的挖掘；再小至泡沫箱、泡沫板、吸塑盒、水果小贴士等人性化考虑的物料，通过工行融e购强大的平台推广，让更好的产品到广大消费者手中。



工行融e购二维码