



如何选择少儿教育险

本刊记者 韩永培

古人说,养儿不教,父母之过。子女从小到大的教育费用一直都是每个家庭的一项重头戏,同时婚嫁、成家、创业都需要用到一大笔钱,然而面对日益昂贵的教育费用,家长们的负担越来越沉重,为了让孩子有个光明的未来,良好的教育必不可少,不少家庭将目光投向了保险市场。究竟如何选择孩子的少儿教育险呢?

专款专用、保障基础、豁免优势

中国人寿烟台分公司个险部副经理冀春宏告诉记者,与其它所有带有教育金计划的理财产品不同的是,儿童保险计划中的教育金产品突出的是“专款专用、保障基础、豁免优势”,即购买的目标非常明确,虽然获利偏低,但是提供最基本的保障,即使家长出现意外,孩子的教育金保障仍然存在。

教育保障上,教育保险不设上限,以家庭的实际承

受能力为购买标准,分为小学教育金、初中教育金、高中教育金和大学教育金,贯穿了未成年人的整个教育阶段,使教育有了完备性和系统性的保障。每笔保险金按照合同规定都可以在期间内逐年或一次性支取。

保障内容上,教育保险除了提供教育金,有的还将婚嫁金纳入了保障范围,这更加符合中国人扶持子女“成家立业”习惯,如中国人寿的“国寿英才少儿保险”,提供成长保

险金、立业保险金、安家保险金和身故给付,并且在被保险人25岁合同满期之前有权将保单剩余的保险现金价值转换为该公司的其它长期人寿保险。这样,一份保险就可以贯穿人生各个时期。

保障程度上,教育保险的被保险人是未成年人,而投保人,即缴费人是其父母,保险公司为这种特殊性专门设置了保费豁免条款和减额缴清条款。也就是说,在保险期间投保人万一发生身故或

高残等意外事件,为了保障被保险人少儿仍能完成学业,保险公司将免除被保险人余下各期的保险费,而保险责任继续有效;或者以减少保险金额的形式,以维持保单的效力。

以1岁女孩为例:

险种名称	投保年龄	基本保额	年交保费	缴费方式	保险限期
国寿英才少儿两全保险	60天-14周岁	20万元	9580元	至被保险人18周岁	至25周岁

能够获取的保险利益

成才保险金:到18周岁,按投保金额20万的30%给付成才保险金60,000元;

立业保险金:到22周岁,按投保金额20万的30%给付立业保险金60,000元;

安家保险金:到25周岁,按投保金额20万的40%给付安家保险金80,000元,合同终止;

身故保障:万一她于18周岁前身故,无息返还退还所交保费的1.5倍,合同终止;万一她于18周岁后至25周岁前身故,中国人寿一次性给付尚未领取的生存保险金,合同终止;豁免保费:万一投保人在孩子未滿18周岁前身故,而小孩生存,免交续期保费,继续享有以上生存金给付。

教育金勿排少儿险首位

新华保险烟台分公司市场部经理吕广玉提醒每位家长,对于少儿来说,由于免疫力低、身体发育还不健全、风险抵抗能力弱,意外和疾病发生几率较高,所以在给子

女购买教育险时,要在已经具备了健康、大病等意外风险的保障后,再根据孩子的教育需求以及家庭的实际经济状况来选择合适的教育险。其次,在挑选少儿险的时

候,投保人一定要选择具有“保费豁免”功能的产品。保费豁免可保证在投保人发生意外或因故丧失交费能力时,可以豁免未交的保费,而保障不变。

吕经理表示,“成长快乐少儿两全保险(分红型)”马上将会在烟台面世,它是成长阳光少儿两全保险的升级版,为孩子的成长打造一个更完善的快乐成长计划。

以0岁男孩为例:

险种名称	投保年龄	基本保额	年交保费	交费期	保障期
成长快乐	30天-16周岁	5万元	6800元	至18岁生效对应日前一日	至60周岁

能够获取的保险利益:

压岁钱:每年领取首期保费的2%,至17周岁,共计2448元;

大学教育金:18-21周岁领取(5万元+累积红利保额)×30%×4年,至少6万元;

婚嫁金:25周岁领取(5万元+累积红利保额)×60%,至少3万元;

养老金:60周岁领取(5万元+累积红利保额)×200%+终了红利,至少10万元。

生命保障:18周岁前若不幸身故返还所交保费与基本保额现价较大者+累积红利保额现价+终了红利;18周岁后不幸身故,返还(5万元+累积红利保额)×500%+终了红利,至少25万元。投保人因意外或合同生效一年后因疾病身故或全残,并介于20至60周岁之间,免交续期保费。

◎保险小贴士

购买教育金的几大误区

1.孩子太小无需规划教育金

有些家长认为孩子连小学还没有上,规划大学教育金实在太早,其实这种想法并不正确。假设同一款教育金产品,缴费期为5年,保额为40万,那么从0岁起投保要比从10岁起投保,少缴纳保费约24%。

2.趸缴型优于期缴型

有的家长很早就为孩子准备了一笔念书的经费,并且一股脑地投入教育金产品。这种方法其实不可取!普通教育金产品挂钩的是分红型获利方式,其收益率较低,即使加上固定收益率,一般年收益也在5%

以下。假设家长为孩子准备了10万元资金,倒不如每年支付5000元保费,其他资金用于高收益投资,这样在获得教育经费保证的前提下,还可以获得更高收益,且规避了一定的风险。

3.过度追求领取灵活性

教育金产生的意义之一

就在于帮助没有坚定存款毅力的父母提前为孩子未来做规划,半强制性的缴费模式就是为了保证这部分资金不被消耗在其他方面。如果产品灵活性较高,就难以保证父母不会“挪用”这笔资金,这也使得之前的努力前功尽弃。



据《人民日报》报道,2010秋季拍卖会举办在即,北京新一轮的艺术品拍卖热潮又将到来:北京华辰2010秋季拍卖会将于11月19日至20日举行,共推出中国书画、瓷器玉器工艺品、中国油画及雕塑、影像共计4个门类,7个专场,1000余件拍品。中国嘉德2010秋季拍卖会将于11月20日至23日举行,中国书画、瓷器工艺品、古籍善本、中国油画及雕塑、邮品钱币铜镜、珠宝翡翠等8000多件拍品将亮相。

各大拍卖机构更加注重学术的力量:对于名家名品加强学术推介,进一步开拓学术专场,私人藏家专场已成常态,以学术引导市场的同时,提升了公司品牌形象。

书画部分,古代珍品时有再现,近现代士气不减。中国嘉德古代书画部分其中王羲之草书《平安帖》可称顶级藏品。近现代书画部分均以专场形式出现,张大千的作品堪为最大亮点。瓷器工艺品部分重器频现。中国嘉德继续推出宫廷艺术“清乾隆青花苍龙教子图双螭耳扁壶”、“清乾隆黄花梨龙纹大四件一对”均为珍罕之物。本季秋拍20世纪油画、当代艺术、影像再次受到重视,名家的代表作尤其是早期作品成为一大亮点。油画及雕塑部分,袁运生首都机场壁画《泼水节生命的赞歌》线描稿尤为抢眼。滑田友为创作人民英雄纪念碑浮雕《五四运动》所作的一组19件铸铜浮雕头像和构图稿引人注目。此外,北京华辰影像部分推出“来自照相馆的照片”和反映摄影技术技法与艺术融合的“向摄影致敬”两个专题,为中国的摄影收藏构建起两个新的脉络。

春拍频现的亿元成交让人们们对秋拍寄予了热切的期望。相信,在国内拍卖机构重视精品的征集和学术的开拓,竭力挖掘、探索潜在的多元市场的努力下,春拍的火热将得以延续,让我们翘首以待!

农业银行代理发售2010年储蓄国债进行时

11月15日至11月28日(节假日正常发行),财政部发行2010年第九期、十期、十一期储蓄国债,期限分别为1年、3年和5年,年利率分别为2.85%、4.25%和4.60%。

储蓄国债具有类似储蓄,又优于储蓄的特点,它代表的是国家信用,属于零风险投资品种,尤其适合缺乏专业理财知识,追求稳健投资收益的工薪阶层和中老年人。储蓄国债具有以下优势:

一是客户买卖方便。客户通过借记卡进行购买,到期自动兑付入账,免去了保存存单和到期光顾银行的麻烦。

二是年化收益率高。由于按年付息,三年、五年期实际年化收益率高于同期凭证式国债。

中国农业银行 6688960
AGRICULTURAL BANK OF CHINA

三是应急变现方便。投资者可多部分提前兑取。兑取金额必须为100元的整数倍,需交1%的手续费和做一定的利息扣除。

本期国债发行期为2010年11月15日至11月28日。从购买之日开始计息,按年付息,到期自动兑付本金和当年利息,不计复利。

投资者可到农业银行任意营业网点购买,额度有限,欲购从速。咨询电话:6595599。

临近年底贷款收紧 个贷寻觅新出口

临近年底,个人贷款急切面临转型压力。几项新政一经颁布,个人房贷在很短时间内应声而落,各家银行的抵押贷款、个人信用担保的消费类贷款也随之收紧了发放额度,一些银行甚至对于汽车消费贷款的发放也有不同程度的收紧。个人贷款的各个领域都遭遇限制后,银行的下一个放贷目标和重心在哪里?

“个人生产经营性贷款是一个方向。”不管是大银行还是小银行,中资行还是外资行几乎如此表示。循着这个思路,发现目前形式各异,面向中小企业主和私营企业主的个人贷款俨然成为了一个力推的新方向,不仅有新产品面市,一些旧的贷款产品也被拿出来“炒冷饭”,再度乘势推出。

目前各家商业银行对于此类性质的贷款产品有着不同的名目和特色。外资银行方面今年对于个人经营性贷款的重视程度也不落后,花旗银行在今年较早的时候就宣布推出中小企业和微小企业主的经营类贷款产品。并且,随着个人贷款政策收紧,银行的下一个放贷目标也加入到推广个人经营性贷款的大军中来,近期农业银行就将其原有的“助业贷”产品再度向市场推广。从产品特点来看,贷款方式灵活、不良率较低、快速授信是这些产品共有的特色,而额度方面各家银行的产品会根据客户资质、征信状况等因素给予5万元至1000万元的贷款。在授信方式上,大部分的贷款产品都采用了一次性核定抵



押额度,多次循环使用的方式,使得贷款人可以实现“随还随借”,有些银行的产品开通了自助借款,还款的方式,使得贷款流程更简便。从贷款的担保方式来看,主要有抵押、质押、联保、互保、信用贷款等方式。