



记者 徐浪

80、90后成保险购买主力

第一批90后,今年已经28岁了,曾经被贴上“叛逆”“娇气”标签的90后们,正批量晋级新手爸妈,成为10后的家长。和80后一样,家庭、工作的压力,让曾经对保险无感的他们纷纷“路转粉”,成为保险购买的主力。近日,记者采访了他们与保险结缘的故事。



80、90后成保险购买主力

如今,最年轻的90后也已成年,逐渐走向职场。而80后已开始步入所谓“中年危机”,脱发、油腻等标签逐渐开始贴上身。面对事业、健康各种关卡,顶梁柱的他们开始为自己和家庭的未来而担忧,购买保险是他们抵御“未知风险”的最佳方式。

太平人寿保险顾问余红蕾介绍,现代家庭,“上有老下有小”让80/90后保民在家庭风险保障上存在更多诉求。但是一家老小这么多人,即使人人都只买一份保险,那也将是一大笔开销。而如果只买一部分,老年人是高发人群,风险不可忽视;自己又是家庭顶梁柱,一旦倒下很可能拖垮整个家庭;而孩子是一家人未来的希望,一旦发生风险,老人和自己都不能承受。况且不同家庭成员对于保险种类的需求也不同,一个成员需要多重保障的情况非常普遍。

余红蕾表示,对健康的重视不能局限在保温杯中那几颗枸杞,未雨绸缪才是上策。“从事保险近10年,为1000多位客户做过保险规划,其中有200多位客户在多方对比后为自己或家人购买了保障,为他们送去的总保额过亿元。”余红蕾说,从早几年开始,80后已经从抵触保险开始主动接触、了解并最终购买保险,成保险领域的主力消费群体,在所有保险客户中占6成以上,90后占比也逐渐增大。

余红蕾说,大多80后、90后受教育程度高,做事情有计划,同时又非常理性,对保险销售人员业提出了更高要求,这就要求保险顾问在仔细分析他们的保险诉求,也让她意识到,保险销售靠过去的营销知识老本已经行不通了,不断提高保险专业化知识,不断提升自我已经迫在眉睫。

《保险消费白皮书》调查数据同样显示,90后的保险觉悟比70后、80后来的更早。来听听过来人诉说他们与保险结缘的故事。

70后陈姐: 付保费就像还按揭

老公事业有成,独生女儿在四大律所就职,自己有不少不错的工作,陈姐是很多同龄人羡慕的对象,在她的脸上,随时能看到花一样的笑容。

当过个体户,做过贸易公司市场经理,最后因为家庭回到咸宁从事保险行业,在职场摸爬滚打20多年,陈姐在保险业闯出一番天地。对陈女士而言,她现在买保险的原因很简单,就是为了规避风险,给家庭更多的保障。

“记得当时带了三四个员工去外地开拓市场,不到半年就完成了全年的工作目标,拿到一笔奖励,回家就给老公和女儿买了一份保险。”陈姐说,那时没什么积蓄也对保险不了解,2000年她第一次买保险。随着后来手头更加宽裕,加上辞去原来的工作,开始接触保险相关工作,陈姐开始给自己添置保险。

“到现在我们家一共有9份保险,每个家庭成员都有重疾险、意外险、医疗险,还有养老险和分红险,教育金买的不多。重疾险在前些年也买的不多,而且保额很低。”陈女士说,近几年又增加了重疾险,所以保费也比较贵。

“也不是一开始就买保额高的,重疾险可能买个20万保额的,保费低嘛,后来慢慢地选择那些保费相对高一些的,肯定是研究过再买的。”陈姐说,以前经济能力一般时,保费便宜,但对保险认识不够,没有买足,导致现在快五十岁了,同样保额的保费相比于年轻人来说要贵差不多一倍不止。“再贵也得买不是,现在人那么脆弱,万一不幸生病了,对家庭来说是个重大打击,不能给女儿增加负担啊。”

直到现在,看到有合适的保险,陈姐还是会投保。“其实我买的不算多,还有买更多的人,主要还是要看自己的经济承受能力。我没有仔细算过我的保费支出,一年大概12万元左右吧,往往这个刚交,过两个月那个也要交了,就像还按揭贷款一样,也习惯了。”陈姐笑着说,买保险就跟吃饭还房贷一样,她身边的朋友保险意识强的也有,但总体不是特别多,她觉得还是有必要配备一些保险的。

80后李女士: 买保险是责任使然

“以前熬个夜第二天依旧生龙活虎,现在晚上没睡好就长时间缓不过来。尤其生完二胎以后,更感觉身体大不如从前,总是时不时有自己要患大病的忧虑。再看两个孩子,一个上小学,一个嗷嗷待哺,心里就非常的焦虑。”李女士是幼儿园老师,原本对保险无好感的她在经过一段时间的咨询了解后,首先为全家人每人购买了一份重疾险。“虽然每次体检都有这样那样的小毛病,想到有保险不至于拖累家庭,心里就稍微踏实了一些。”

“之前身边朋友买保险,我还觉得没必要,直到有朋友生了场大病,家里为给她治病欠了一大笔债我才意识到,疾病离我们并不遥远。”李女士说,身边的一些人用亲身经历让她感受到肩上的责任,也让她开始格外关注保险。

“对我而言,没有最好的保单,只有最适合自己的。平安、太平、合众、国华这几家保险公司的产品我都买过。随着对保险了解的深入,也开始有意识的为家人购买健康险以外的教育险。”李女士说,现在一家四口年交保费两万多元,相对于以前每天焦虑,现在压力小多了。

“在为家庭成员购买了保险以后,开始给在乡下的爸妈买了消费型的医疗保险。爸妈年纪大了,我们也不在身边,有了保险,爸妈不会再像从前一样,从来都是保险不报忧,生病了也硬抗。”李女士说,于她而言,买保险并不是因为自己对保险情有独钟,而是因为肩负的责任。

“以前我老公觉得保险就是个忽悠,但是这两年也看到一些例子,让他慢慢的开始认同我为家人买保险的做法。”李女士说,在她看来,与其在工作压力大之余还让自己长期处于焦虑状态,不如早早的配置保险,为家庭成员撑起一把“保护伞”,让家庭无后顾之忧。

90后小林: 趁年轻早买更便宜

小林在互联网公司工作,家里条件还不错的他没有同龄人买房的压力。对他而言,自己的工资除了日常消费,有很大一部分都用在买保险上来。

小林买的第一份保险是在2014年刚参加工作的第二年,当时因为同事的女朋友在保险公司上班,在她喋喋不休的介绍了近两个小时后,不忍心拒绝的小林为自己购买了人生第一份保单。“当时什么都不懂,年交保费7000元左右,也没想太多,只知道买保险越年轻越好。”

“第一批90后已经秃了”、“第一批90后已经出家了”……这类调侃刷爆网络,加上时不时有同行业因工作强度大猝死的消息,让小林觉得保险有备无患。此后,小林又相继投保了几款保险产品,年交保费3万多元,充足的保险保障让26岁的小林在心里有了小小的优越感。

“之前网上有段子说,以后没保险都娶不到媳妇儿。过去结婚丈母娘逼男方买房子,以后可能就是丈母娘逼着买保险了,因为有保险的人意味着更有责任心。”小林说,虽然这些说法很滑稽,但是看看现在身边很多人,有年轻的、有步入中年的,在突如其来的灾难面前,总是束手无策,不然也不至于每天那么多人还在朋友圈发着水滴筹那些收效甚微的,为了自己,为了孩子,为了父母,为了爱人,为了一手搭建起来的那个家,早早买保险是最正确的决定。

资管新规来了,市民该如何做好家庭资产配置?

资管新规落地近3个月,7月20日,《商业银行理财业务监督管理办法(征求意见稿)》,《关于进一步明确规范金融机构资产管理业务指导意见有关事项的通知》也正式公布。随之,银行理财出现了一些变化:一是理财产品数量呈现下降态势;二是保本产品数量和占比下降明显。不少市民也有了新的疑问:我存在银行的理财还安全吗?会不会有风险?

投资者无须恐慌 理财转型逐步过渡

《办法》和《通知》的下发,强调银行是“受人之托,代客理财”的角色,同时,在加强投资者适当性管理、合规销售、信息登记和信息披露等环节,也进一步强化了对投资者合法权益的保护。

其实,银保监会一直高度重视银行理财业务风险和监管,2017年以来,银行理财业务已在按照监管导向有序调整,总体呈

现出更稳健和可持续的发展态势。新规的发布和逐步实施本质上是进一步保障了投资者的合法权益,此外,银行现有理财产品转型也将是逐步过渡,2020年落地实施,投资者无须恐慌。目前汉口银行推出的多款开放式理财,周期分为7天、28天、56天、84天,收益率达到4.7%—5.14%,且属于低风险稳健类型,周期可长可短,到期后将自动转存,满足投资者的高流动性需求,比较适合一般投资者进行资产配置。

合理优化家庭资产配置 让你的钱保值增值

俗话说,鸡蛋不能放在同一个篮子里,对于普通投资者来说,家庭资产需要进行多元化的投资,资金全部购买到理财产品里虽说可以收获较高收益,但并不能确保自己的资产风险和收益上能达到一定的平衡。众所周知,美国标准普尔家庭象限图

将家庭资产分成四个部分:要花的钱,占比家庭总收入的10%;保命的钱,占比20%;生钱的钱,占比30%;保值增值的钱,占比40%。每个部分钱分布比例不同,投资渠道也不同。要实现家庭资产收益和风险的平衡,满足家庭成长所需需进行合理配置是非常重要的和有必要的。

其中值得强调的是,保值增值的钱在家庭资产配置中是非常重要的,无论经济形势多么糟糕,这部分的钱都不能有任何的损失,它是对未来生活的保障。因此,我们更要强调安全性,且不需要强调流动性。建议市民投资于低风险,长期收益稳定的产品,例如代销国债,分红型养老保险,债券型基金以及银行定期存款。

汉口银行最新推出的惠民存款产品——惠享存,存期分为一年、两年、三年,存满一年再多存一天,年化利率为3.15%,在

同业同档定期的基础上,每万元高出90元至120元,该款产品保本保息,安全性高,在急需用钱时支持提前支取,灵活方便,深受市民的追捧。

总的来说,做好家庭资产配置,不仅能让您的资产稳健增值,更好地满足日常衣、食、住、行开销,提高生活质量,更能从容应对各种紧急情况下的资金需求,而不影响正常生活,保证家庭的正常运转,保障良好的生活品质。自2016年开业以来,汉口银行财富管理团队根据数千位客户自身实际情况和需求,提供了专业的资产配置咨询服务,做到了真正的财富合理规划和有效管理,实现了客户资产的保值增值,为美好生活打下了良好的基础!因此,如果您还在为不知如何进行资产配置而苦恼,那么不妨选择一家有较好资产配置经验的银行,为您的资产配置保驾护航! (汉口银行咸宁分行 郭璐)