

技巧二：选对保险公司，投保尽量“从一而终”

保险公司对于自己的固定老客户都会给予一定的保费优惠。因此，就投保人来说，如果其需要的保险产品区别不大时，选定一家保险公司进行投保，一方面可减少“转移成本”，即投保人重新花费在确定保险公司上的精力和时间，另一方面还能获得保险公司提供的保费优惠。

技巧三：选择最经济的保费支付方式

不少保险产品在支付保费的方式上，既允许投保人趸缴，也允许投保人分期缴，投保人可根据具体情况选择付费方式。假设投保人投保某个保险产品，其预期投资收益率为3%~5%，而银行存款的收益率仅为2%，投保人就应选择趸缴，这相当于免费分享保险公司专家理财的成果。也可简单地对缴费方式进行比较，选择对自己最有利的。例如同一张保单，既可以趸缴10 000元，也可以每年缴2 200元，五年分期缴清。后者五年后多缴了1 000元，相当于平均每年大约5%的收益率，如果投保人的投资收益率高于5%，选择分期缴费无疑是对的，否则就应趸缴。

技巧四：作出正确判断，尽量利用优惠条件

投保人应尽量利用保险公司提供的优惠，作出最有利于自己的决策。例如在车险保单中常常会有这样的规定：投保人当年没有向保险公司索赔，可以在下一年度续保时享受一定的保费折扣优惠。投保人如果当年发生了保险事件就需考虑，究竟是向保险公司索赔合算，还是不向保险公司索赔、继续享受保险公司提供的保费折扣优惠合算？投保人应结合具体情况选择最有

利的方式。

技巧五：多留意保险行业动态

投保人要通过多种手段，比如从互联网、电视、报纸中多了解保险行业的动态，包括相关的法律法规、金融动态、国家政策和利率变化，这样才能更好地为自己制定一份最为适合的寿险计划，也能帮助你用最合适的价格得到一份最好的保障。■

(摘自《经济参考报》)

成为银行VIP 客户要慎重

胡金盛

根据二八定律，银行20%的优质客户能为银行带来80%的利润。因此，在银行以盈利为主要经营目标的当前，高端客户必是银行竞争的焦点。但由于种种原因，银行客户经理在“拉拢”高端客户时，总会有一些“报喜不报忧”的做法，导致许多客户选错了银行，从而失去了VIP客户应有的待遇和资产保值增值的机会。

索取与给予是否匹配

选择银行时要考虑的一个重要因素就是银行在资金上是否“只索取不给予”。因为，虽为高端客户，但总会有急需款而需要向银行贷款的时候。

王老板是B银行的VIP客户，其日常存款在400万元以上。去年，王老板要注册成立一家公司，需要借钱来凑足验资款项。作为B银行的VIP客户，他首先想到的就是B银行。但令王老板失望的是，B银行除了能提供存单质押贷

款外，再也没有什么贷款产品可以出售给王老板。王老板很是失望，只好寻求民间借贷。目前，有许多银行能够为像王老板这样的高级别客户提供贷款，王老板得不到银行的融资，显然是选错了银行。

业务程序是否繁琐

各家银行对风险控制的政策和防范措施不同，其业务流程等方面也存在很大的差异。仅就提供身份证复印件上，各家银行的规定就不一样，有的银行即使是申办一项极为简便的业务，也要客户提供身份证复印件。再如，各家银行对贷款审批的授权是不一样的，有的银行将大多数的贷款审批权限下放到基层行处，有的却集中在市分行甚至是省分行，这样，高端客户申请贷款就要历经较长的时间和较为繁杂的程序，有时会给客户带来巨大损失。

理财产品是否“够优”

高端客户选择银行理财服务的主要目的之一就是为实现财富的保值与增值，银行自有或代销理财产品的好坏，在很大程度上会影响高端客户的资产保值与增值效果。因此，高端客户在选择银行时，一定要事先对所选择的银行产品进行考察。具体可以登录银行网站，了解该银行过去所销售的基金、外汇理财产品的增值状况，从整体上对该银行的理财产品质量作出一个合理的判断。

服务是否到位

考察一家银行服务质量的好坏，大体可以从该银行的服务文化入手。目前银行在服务方式上主要有“以交易为中心”和“以服务为中心”两种形式。

以“交易为中心”服务方式的出发点是从银行自身的需要，而非客户的需要，它为客户提供的服务是零散的。

比如今天银行卖基金，那么，今天就会有客户经理上门来销售基金；明天银行卖保险，那明天就会有客户经理上门营销保险；后天又是营销外汇理财产品……这种零散的服务，不仅会打乱高端客户的生活，还会令高端客户的资产配置丧失计划性，从而影响资产的收益。“以服务为中心”的银行会在年初或是其他合适的时间上门，从客户的需要出发，根据客户的资产状况，一次性为客户提供一份量身定做的理财规划，使客户的资产配置处于一个较优的水平。另外，“以服务为中心”的银行还会为高端客户提供增值的附加服务，比如洗车服务、免费体检，等等。因此，高端客户选择银行服务，要尽量选择“以服务为中心”的银行。■

(摘自《钱经》)

四招挑选好基金

程林■

1、关注历史净值成长率。包括两个指标：一是选定特定期间比较同类基金自期初至期末的净值涨跌幅；二是针对股票型基金，以股价指数某一段上升（或下跌）波段为基础，比较同类型基金在这段行情过程中的净值涨跌幅。尽管历史业绩并不代表未来盈利的可能，但有良好历史业绩的基金公司发行的产品，无疑在运作上有更多的优势，基金经理对于行情的掌握及选股方向也应有独到之处。

2、投资策略是否合理。基金的投资策略应符合长期投资的理念，投资人应避免持有那些注重短线投机以及

投资范围狭窄的基金，基金经理应具有丰富的投资经验，这关系到基金管理人过往业绩的持续性。在境外，一般强调基金经理必须具有敏锐的投资见解以及五年以上的投资经验。

3、关注波动率。所有投资工具都具有风险，而且报酬率与风险程度往往成正比。因此，必须将基金的净值波动程度量化，以衡量基金的风险程度。标准差是最常用的指标。基金标准差是根据每日实际净值与平均净值的差价累计计算而来，标准差越大，表示基金净值波动程度越大，风险也越高。

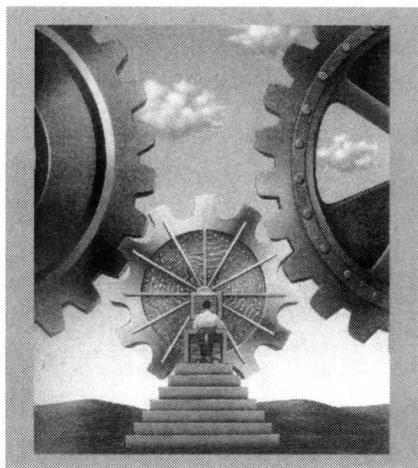
4、基金公司整体业绩和长期业绩。在境外，过去三年业绩是基金评比最重要的一个评估期间，国际基金评鉴机构进行基金评比时，通常都会选择成立满三年的基金。由于国内基金业发展时间不长，可通过观察基金公司所有基金业绩来判断其产品的业绩趋势，一般来说，如果一家基金公司基金业绩参差不齐，投资就有一定的风险；如果公司所有产品业绩都比较优良而稳定，说明公司整体运作水平好。■

(摘自《证券时报》)

学会用基金转换

冯静■

基金买卖的手续费比较高，所以，如果每次市场行情不好时，投资者都选择赎回基金，等市场行情向好的时候再申购，无疑会付出很大的投资成本。现在很多基金公司都为投资者提供了基金转换的业务，即在同一家基金公司旗下的不同基金之间进行转换，通常的做法是在高风险的股票型基金



与低风险的债券型基金、货币市场基金之间进行转换。投资者利用基金转换业务，可以用比较低的投资成本，规避股市波动带来的风险。一般而言，当股市行情不好时，将手中持有的股票型基金等风险高的投资品种，转换为货币市场基金等风险低的品种，避免因股市下跌造成的损失；当市场行情转暖时，再将手中持有的货币市场基金等低风险低收益品种转换成股票型基金或配制型基金，以便充分享受市场上扬带来的收益。

基金公司的基金转换业务为投资者提供了费率优惠。以广发旗下的基金为例，由股票型基金广发聚丰转换为货币市场基金时，只需支付0.5%的赎回费即可，市场向好时，再由货币市场基金转向广发聚丰，此时只需为货币市场基金新增收益的那部分基金份额补交1.5%的申购费即可，这样，市场低迷时，通过货币市场基金赚取了稳定收益，而且再转为股票型基金时，还省去了那部分资金的申购费。

投资者在最初选择基金时，应该考虑该基金公司旗下的产品线是否全面，可供市场波动时进行基金转换。另外，投资者需注意的是，不同的基金公司的基金转换业务收费方式不同，具体执行基金转换操作时，需咨询基金公司。■

(摘自《钱经》)