

“潮爸”买保险 抛开噱头抓住本质

刚刚过去的父亲节,保险成为一款时尚的节日礼物被不少“潮爸”相中。本周,多家保险公司仍然将“男人险”作为主打销售产品。不过,现代快报记者对比了几款“男人险”,发现大多就是将热推的普通寿险产品有针对性地整合,在父亲节重点推销。专家提醒,跟女性专属险种不同,目前市面上还没有完全针对男性设计的险种,因此在投保时,“潮爸”们可以按照年龄来判断自己的投保需求。



三十而立:先保重疾险

逐渐步入家庭生活的“80后”初为人父,开始扮演家庭中的顶梁柱角色,但事业刚起步,家庭积蓄不多,如何做好最实用的保障呢?多位保险专家表示,重疾险是所有保障中首选的险种,因为高额的医疗费用支出,有可能会给家庭带来沉重的经济负担,乃至中断家庭经济来源。

信诚人寿江苏分公司的保险师曹女士介绍,目前在售的重疾险分为返还型和消费型两种。其中,消费型因保费不返还,所以具有低保费高保额的特性,每年缴费一次,保费仅千元不到。而返还型重疾险,不仅出险可以获得理赔,如果合同期未出险,期满还可以拿回保费和一部分理财收益。“后者的保费比较高,适合具有一定经济基础的人投保。”信诚人寿保险师曹女士提醒说。

四十不惑:养老早规划

步入不惑之年,事业稳定,也具备了一定的经济基础,但在家庭中承担的责任也更加重大。“此时保障自己的养老生活,也是为儿女未来减压。”友邦保险江苏分公司的保险师告诉记者,保险越早买越早受益,保费也相对较低。而且,很多保险产品都有投保年龄的限制,过了一定年龄就不承保了。

据了解,在目前销售的“男人险”中,养老规划是重头戏。一般以分红两全保险、万能保险和年金为主。“这些是较为合适的养老险种。尤其是年金保险,设计固定周期领取养老金,是养老规划的首选产品。”友邦保险专家解析,年金产品按领取周期来划分,主要分为按月领取型和逐年返还型,一般人往往优先选择“按月领取”,如果资金许可,可考虑逐年返还型。

此外,目前市面上还销售一种变额养老年金保险,产品增强了投资理财功能,且设计保底收益,有

助于实现财富保值增值,但投保起点较高,适用于有一定经济基础,有财富传承需求的投保人。

保单体检勿忘附加险

值得提醒的是,不管你投保的是哪一款险种,巧用附加险,都可以让保单锦上添花,花小钱获大保障。不过,泰康人寿江苏分公司南京本部保险规划师朱春林表示,若主险是一份终身寿险或者定期寿险,附加的意外险、医疗险等大多是以一年为期限,到期后需要重新续保。因此,在为主险保单体检时,附加险也不能忽视,按时续保才能继续享受保障。

另外,当投保人身体状况发生变化时,保险公司会根据当年的情况重新核定,并作出正常续保、加费承保、降额承保和拒保的不同处理。所以,购买附加险需特别注意续保条件。此外,一般不同的主险产品都有对应的附加险,不能随意搭配。

现代快报记者 谭明村

■华泰视点

窄幅震荡格局还将延续

中国证券登记结算公司18日发布的最新数据显示,时隔7个月后,社保基金今年5月再次启动入市步伐,单月新开16个A股账户。QFII和保险机构近期也加大入市力度,自3月以来,这两类机构新开A股账户分别达25个和88个。这些表明以稳健为主要投资风格的机构投资者对A股投资价值的认可。

近期,虽然有管理层做多信号支持,但市场积弱已久,从两市的成交金额看,大盘一直低量运行,说明市场依旧维系着浓厚的观望氛围,蓝筹板块表现出来的温和走势和小盘股票此起彼伏的活跃形成反差,围绕2300点反复争夺已长达10个交易日之久,在缺乏大幅上涨动力的情况下,市场更多选择中小市值品种炒作,其间环保、

医药成为比较明显具有一定赚钱效应的板块。不过从K线上我们看到了黄金阶梯买入信号,行情短期来看还是趋势向上的,反弹高度将受制于增量资金的有效介入,目前先把眼光放在2340-2350点一线,看看能否有效突破。

操作上,建议投资者在股指还没有碰到半年线之前,可以轻大盘重个股,适当介入中报业绩大幅预增的绩优股。一旦股指突破至半年线与下降通道的上轨附近,则建议逢高减仓,落袋为安,规避股指回落风险。

华泰证券南京广州路营业部
葛文莉



■友邦提醒

端午出行,意外险护驾

端午假期即将来临,大家在外出旅游时,需给自己的旅程增添一份保障。友邦保险专家建议,在出行前根据自身需要和经济条件购买适当的意外险,以便在发生意外时及时获得救助与缓解。

根据国家旅游局规定,正规旅行社必须投保旅行社责任险,但该险种一般只承保因旅行社自身过失对游客造成的损失。而各种突发事件,如因景区过失、交通工具上发生的意外等,只要导游无直接责任,均不属于旅行社责任险赔付范围。因此,建议跟团出行的游客投保一份旅游意外伤害险。它以游客为投保人和受益人,既可自行到保险公司购买,亦可通过旅行社代为办理,且保险公司与旅行社的赔偿责任不重合。

针对出境游,友邦保险专家建议选择有境外紧急救援服务的保险。这类服务通常是保险公司与国际救援中心联合推出的,游客无论在境内、外任何地方遭遇险情,都可拨打电话获得援助。目前,友邦保险官网平台的保险在线(<https://ebiz.aia.com.cn/estore>)即可在线投保,成功投保的客户还可享受“美国国际支援服务(AIAS)”。此外该平台上还有“友邦畅游旅行意外伤害保险”、为有车一族量身定制的私家车险意外保障“友邦安行天下意外伤害保险”,满足旅游爱好者的不同需求。



龙腾虎跃争一流 创先争优促发展

浦发银行南京分行举办17周年行庆划龙舟比赛

6月16日,浦发银行南京分行在莫愁湖隆重举行了迎庆龙舟赛。来自浦发银行南京分行26家直属分支机构、溧阳浦发村镇银行、江阴浦发村镇银行和分行职能部室的18支代表队分为5组,进行了激烈的角逐。最后,无锡分行代表队拔得头筹,江阴支行-江阴浦发村镇银行联队夺得亚军,镇江支行代表队夺得季军。

本次龙舟赛,展现了浦发人攻坚克难、锐意进取的顽强意志,赛出了浦发人“龙腾虎跃争一流、创先争优促发展”的精神风貌,吹响了催人奋进的冲锋号角。

自1995年6月22日成立以来,浦发银行南京分行始终秉承“笃守诚信、创造卓越”的经营理念,大力弘扬“奉献、争先、创新、合规、共赢”的特色文化,营造“阳光、简单、包容、上进”的组织氛围,树立“敬业、专业、乐业”的工作作风,凝心聚力谋发展,创先争优求突破,有效提升了客户的吸引力、对员工的凝聚力、在同业中的影响力和在市场上的生命力。截至6月15日,浦发银行南京分行总资产余额近1900亿元,总贷款余额达1145亿元,表内外授信余额较年初新增146亿元,主要经营指标在系统和江苏同类股份制商业银行中均名列前茅。

机构先导,拓展外延

根据江苏省委省政府又好又快推进“两个率先”的战略部署,浦发银行南京分行秉承“创业创新创优、争先领先率先”的新时期江苏精神,抢抓“苏南提升、苏中崛起、苏北振兴”区域协调发展发展机遇,逐步确立了机构先导发展战略,强势推进在省内的布点进程。

根据网点发展规划,浦发银行南京分行在完成对苏南、苏中网点覆盖的同时,于2009年率先进入苏北地区,成功筹建了徐州分行,随后又相继设立了淮安、盐城、连云港分行,积极支持当地经济发展,不断加大“苏北振兴”的信贷支持力度。截至2012年5月底,徐州、淮安、盐城、连云港四家分行总贷款余额达126亿元,较年初新增34亿元,增幅达36.9%,占南京分行全辖当年新增贷款近一半。

四年来,浦发银行南京分行总共新建了27家营业机构,辖内网点总数达到57家。目前,浦发银行南京分行正在积极筹备筹建宿迁分行,力争年内实现机构网点对江苏省辖市的全覆盖。下一阶段,浦发银行南京分行还将全力推进机构网点对南京区(县)的全覆盖、对江苏“百强

县”的基本覆盖,力争2015年末营业网点总数达到100家。

创新驱动,提升内涵

经济金融环境的快速演变,要求商业银行因时而变,顺势而为,转变发展方式,增强内生动力。浦发银行南京分行倡导“与客户的关系要密切、对客户的支持力度要大、与合作模式要新”,创新客户定位,重塑客户关系。

顺应直接融资发展大潮,创新融资模式,积极利用债务融资工具承销等方式,有效支持江苏地方企业的融资需求,预计今年可帮助企业直接筹集资金35亿元。以成立金融机构部为抓手,着力加大与银行、证券、保险、基金、信托等同业的合作力度,拓宽发展空间,打造新增增长极。以积极筹建私人银行分部为契机,不断完善个人银行产品、业务和服务体系,提升差异化服务能力,着力为高端个人客户创造“独特价值”。

根据监管机构要求,浦发银行南京分行顺应管理幅度扩大、管控要求提高的现状,着力创新管控模式,不断增强职能部门的专业管理和支撑能力,激发机构经营活力,全力开创“全域发展”的奋进局面。

多措并举,用心服务

浦发银行南京分行秉承“新思维·心服务”的服务理念,着力满足中小企业金融需求,加大公众金融服务力度。近年来,浦发银行南京分行的信贷投放有力支持了江苏新兴战略性新兴产业、现代服务业和传统优势产业发展。同时,进一步完善中小企业业务专营体系,以交易市场、开发园区和企业供应链“二区一链”为切入点,持续加大对中小企业信贷支持力度,中小企业信贷增量连年增长,信贷投放增速高于全部贷款增速。在信贷资源稀缺的背景下,浦发银行南京分行还积极利用表内外联动、本外币联动、离岸联动、投贷联动和与香港分行的联动,全方位、多角度地支持江苏企业的投融资需求。

商业银行是公众金融服务重要的渠道。浦发银行南京分行不断提升窗口服务水平,认真履行服务承诺。2005年,浦发银行南京分行在业内率先配备了营业网点专职大堂经理;2006年,在系统内率先推行了“6S管理”;2008年,积极推行了厅堂服务一体化,实现了厅堂服务“时间上不断线、空间上全覆盖”;搭建了行内“110”联动服务平台,构建了全行服务工作标

准化体系。

通过实施上述一系列敢为人先的创新举措,浦发银行南京分行进一步健全了服务体系,有效提升了整体客户满意度。2010年,浦发银行南京分行营业部、南京新街口支行被评为“中国银行业文明规范服务千佳示范单位”。2011年,南京分行营业部更是荣获“中国银行业文明规范服务百佳示范单位”荣誉称号。

战略引领,再奏华章

目前,浦发银行南京分行正在全力实施《2011年-2015年发展战略规划》。以《规划》为战略引领,浦发银行南京分行将继续顺应江苏社会经济发展态势和格局,抢抓产业升级转移和区域协调发展发展机遇,“以客户为中心”,以创新为动力,以转型为抓手,以机制为保障,着力实施网点、人才、客户和转型发展规划,进一步激发内生动力,努力开启新一轮科学发展进程。

“龙腾虎跃争一流、创先争优促发展”。历经17年的求实、求新与求变,浦发银行南京分行有信心、有能力,在打造江苏一流商业银行的历程中,再次奏响科学发展新篇章!

通讯员 浦宣