

入冬后,疾病、意外以及家庭财产风险的发生概率开始增加,而借助商业保险的防护,你可以安心过冬。换句话说,如果你穿上下面几件“保险”外衣,这个冬天或许能安心不少。

备三件保险外衣好过冬 门急诊医疗保险不可少

第1件:门急诊医疗保险

单是听名字,就知道这一险种是对被保险人门急诊的医疗费用予以赔偿的保险产品,只是,这一险种通常只在团体保险中出现。我们所要做的是向单位人事部门咨询一下,是否已经投保了这一险种,出现后又该如何理赔。

需要注意的是,门急诊医疗保险一般会规定被保险人在就医医院的等级,这也是为什么我们建议大家先了解的原因,因为如果你习惯在低端医院就诊,而保单条款中规定必须在二级以上医院就诊方可报销,那么你就必须换一家医院看病了。

通常,保险公司会要求保险金申请人填写索赔申请表,这其中涉及疾病名称、就诊医院等信息,被保险人还应如实填写。

第2件:意外伤害险及意外医疗险

冬季,包裹着臃肿外衣的我们总会变得迟钝,在面对一些风险时的应急反应也会逊于平时,因此,我们不妨考虑为自己“穿上”意外伤害保险并附加意外医疗保险。

各家保险公司基本都有此类保险推出,一些还会根据被保险人年龄划分出儿童意外险、老年意外险等。在中意人寿保险官网记者看到,这里的意外险产品就包括中意无忧个人意外伤害保险计划、乐成长儿童意外伤害保险计划、乐天老年意外伤害保险计划等。

根据投保人的职业等级,保险费率可能有所不同。我们建议投保时尽量将保额设定在覆盖风险敞口的水平,比如家庭还需偿还贷款80万元,你又是家庭

经济的支柱力量,那么投保80万元或以上的意外保险就很有必要了。而在意外医疗保险上,也建议选择较高保额,一是因为现在医疗成本较高,二来意外风险导致的身故概率其实较低,反而是意外导致的就诊概率较高,所以投保人还应做好周全防护。

第3件:家庭财产保险

家庭财产保险的种类有很多,基本的是对房屋、房屋装修、室内财产在遭受火灾、自然灾害、外界物体坠落、倒塌等风险后造成的损失予以赔偿。在冬季这个特殊的季节里,我们提醒大家注意另外几项家财险。

一是水暖管爆裂损失险。严寒可能导致水暖管爆裂,包括自家房屋内、楼上住户、隔壁邻居以及属于业主共有部分的水暖管一旦发生爆裂,都可能给家庭生活带来不便,甚至造成严重的经济损失,而水暖管爆裂损失险正

是针对这种情况予以保障的产品。不过应注意,如果被保险人私自改动原管道设计,或是由于施工致使管道破裂造成家庭财产损失,或是因为管道试水、试压致使管道破裂跑水造成的家庭财产损失,都属于免赔责任。

二是家用电器安全险。暖风机、油汀、空调……冬季家庭用电量较大,此时,如果电压异常很可能造成高额的电器损失。对此,我们可以通过家用电器安全保险来规避风险,通常,供电线路因遭受家庭财产综合保险范围内的自然灾害、意外事故的袭击、供电部门或施工失误、供电线路发生其他意外事故等都可以作为赔偿依据。而被保险人违章用电、偷电、错误接线、家用电器超负荷运转、用电过度、自身发热以及超过使用年限等情况则无法赔偿。

据《理财周刊》
现代快报记者 谭明村 整理

保险频道

江苏国寿财险电销快速增长

近日,记者从江苏国寿财险获悉,今年9月该公司已顺利完成年度目标,截至10月,电销渠道保费收入突破2亿元,同比增长达到155%,稳居全国系统前两位。今年来,江苏国寿财险采取积极进取的经营策略,重点打好“六张牌”,有效地促进了电销业务的快速增长。

一是“激励表彰牌”。紧盯系统内外主要竞争对手,制定阶段和年度经营目标,出台考核激励机制,把保费完成率、同比增长率等纳入考核。

二是“队伍建设牌”。通过内部岗位调整、外部招聘等方式,优化电销队伍结构,有计划地开展电销业务培训,初步建立了一支能力较强的电销队伍。

三是“客户服务牌”。紧密围绕总公司服务承诺的要求,不断完善服务平台建设,积极加强和改进理赔服务质量,提升客户满意度和忠诚度。

四是“资源整合牌”。通过整合公司内部车商、银行等渠道的资源,提升客户维系度和续保率;公司各职能部门积极配合做好后援服务。

五是“品牌宣传牌”。以总公司大力开展电销业务宣传为契机,制定详细的多层次、高频率、全方位的宣传方案,提升公司品牌知名度与客户美誉度。

六是“依法合规牌”。严格遵守电销产品经营行为规范,在全省系统组织开展电销产品经营自查整改工作,确保做到“零违规”。

现代快报记者 谭明村
通讯员 吕帅

一周理财

超短期理财产品近期迎来投资机会

本周(12月5日-12月11日)江苏地区可购买的人民币理财产品共95款,平均预期收益率为4.54%,较上周上升0.07个百分点,理财产品收益率连续2周上升,整体平均收益回到4.50%附近。本周9款产品预期收益率达到5.00%以上;84%的产品预期收益率在4.00%-5.00%之间;4款产品预期收益率在4.00%以下。

本周投向债券和货币市场工具的产品,最高预期收益率为6.00%;组合投资类产品本周占比达到68.4%,临近年末资金面开始稍显紧张,但债券市场、货币市场投资回报上升空间有限,票据资产、信贷资产、信托贷款等较高收益的投资工具仍是银行资产配置的首选;结构性产品2款在售,均为外资银行发售。从

产品期限看,本周45.2%的产品集中于3个月内,最高预期收益率为4.90%。1年以上期限产品仅东亚银行1款在售。

分析认为,进入12月,大多数商业银行都上调了理财产品收益,一方面是由于市场流动性在年末会习惯性趋紧,另一方面则是出于揽储的需求。尤其是城商行,通过提高产品收益来吸引

客户的策略到年底更加明显,5.00%以上的高收益产品多为城商行发行,但投资者须购买与自身风险承受能力相配置需求相匹配的产品。预计近期市场会出现7天、14天等超短期产品,而产品收益也会逐渐小幅走高,这是投资者年末投资理财的一个好时机。

现代快报记者 刘果

12月5日-11日江苏地区在售银行理财产品预期收益率TOP20

产品名称	发行银行	投向类型	投资期限	年化预期收益率	收益类型	风险等级	申购门槛	投资币种
“慧财”人民币私享系列1号理财产品(1281M603期A)	上海银行	债券和货币市场类	200天	0.06	非保本浮动收益型	★★	500000	人民币
中信理财稳健投资计划133期(E120A0007)	中信银行	组合投资类	364天	0.053	非保本浮动收益型	★★	200000	人民币
中信理财之惠益计划稳健系列3号50期(A120A0246)	中信银行	组合投资类	364天	0.052	非保本浮动收益型	★★★	50000	人民币
“慧财”人民币优先受益(保证金交易项目)理财产品(1231M0922期)	上海银行	其它	273天	0.052	非保本浮动收益型	★★	100000	人民币
“幸福99”丰裕盈家KF02号第64期预约365天型	杭州银行	组合投资类	365天	0.052	非保本浮动收益型	★★	100000	人民币
“幸福99”丰裕盈家KF02号第63期预约182天型	杭州银行	组合投资类	182天	0.051	非保本浮动收益型	★★	100000	人民币
“幸福99”丰裕盈家KF01号第111期预约365天型	杭州银行	组合投资类	365天	0.051	非保本浮动收益型	★★	50000	人民币
“幸福99”丰裕盈家KF02号第62期预约95天型	杭州银行	组合投资类	95天	0.05	非保本浮动收益型	★★	100000	人民币
“幸福99”丰裕盈家KF01号第110期预约182天型	杭州银行	组合投资类	182天	0.05	非保本浮动收益型	★★	50000	人民币
“幸福99”丰裕盈家KF01号第109期预约91天型	杭州银行	组合投资类	91天	0.049	非保本浮动收益型	★★	50000	人民币
华夏理财一创盈1171号理财产品364天(700万)	华夏银行	组合投资类	364天	0.049	非保本浮动收益型	★★	7000000	人民币
华夏理财一创盈1171号理财产品364天(300万)	华夏银行	组合投资类	364天	0.0485	非保本浮动收益型	★★	3000000	人民币
华夏理财增盈增强型1266号176天(70万)	华夏银行	组合投资类	176天	0.0485	非保本浮动收益型	★★	700000	人民币
中银债富2012126期(ZYZF2012126)	中国银行	组合投资类	365天	0.048	非保本浮动收益型	★★	100000	人民币
中银债富2012126期(ZYZF2012126)	中国银行	组合投资类	365天	0.048	非保本浮动收益型	★★	100000	人民币
中信理财之惠益计划稳健系列3号48期(A120A0241)	中信银行	组合投资类	192天	0.048	非保本浮动收益型	★★★	50000	人民币
中信理财之惠益计划稳健系列3号47期(A120A0235)	中信银行	组合投资类	181天	0.048	非保本浮动收益型	★★★	50000	人民币
“幸福99”丰裕盈家KF02号第61期预约36天型	杭州银行	组合投资类	36天	0.048	非保本浮动收益型	★★	100000	人民币
“幸福99”丰裕盈家KF01号第108期预约61天型	杭州银行	组合投资类	61天	0.048	非保本浮动收益型	★★	50000	人民币
华夏理财一创盈1171号理财产品364天(100万)	华夏银行	组合投资类	364天	0.048	非保本浮动收益型	★★	1000000	人民币

银行资讯

江苏中行荣获“城市私人财富五星管理奖”

近日,在由中国中小企业金融服务战略合作联盟、国际金融财富策划师学会等几家单位主办的“2012中国(南京)金融业引领城市经济思维年度盛典”上,江苏中行荣获“城市私人财富五星管理奖”。

作为江苏地区金融同业中首家成立私人银行的机构,江苏中行以“关心、效率、专业、主动”为核心文化,以“追求卓越,创造一流”为发展目标,按照国际一流私人银行的运作模式,为金融资产在800万人民币(100万美元)以上的个人客户提供全方位个性化的管家式服务,同时服务于客户的家族和企业,帮助客户实现财富的长期保值、增值与世代传承。

据江苏中行私人银行部相关专家介绍,这种量身定制的管家式服务可以理解成“N+1”,“1”是指私人银行经理,主要负责维护客户关系;而“N”是指私人银行经理背后的投资顾问团队,他们一起以专业化管理客户流动性金融资产为目标,统一维护和管理客户的资产配置、金融投资、融资业务以及银行服务以外的其他需求。此外,中行的私人银行还创立了涵盖全球化增值服务的“中银私享”品牌,由运动休闲、品质生活、健康养生、财富传承等八大类别组成,为高端客户提供子女留学、投资移民、定制旅游等跨境服务。

通讯员 倪萌 现代快报记者 刘果