

暑期,你为孩子上好保险了吗?

一份暑期意外险很有必要,溺水、烫伤、摔伤等都包含了

本周,正式进入暑期。孩子们放假在家的安全问题、举家出游的意外事故、雷雨带来的房屋设施隐患……此类报案都会在7-8月保险公司理赔案件中达到峰值。“一般在这个时间段,也是儿童意外险、旅游意外险、家财险等险种的投保高峰。”平安财产保险江苏分公司一名张姓负责人说。现代快报记者走访市场发现,不少财产险公司将这几种保险包装成“暑期险”,以团购概念面市。



孩子暑期玩耍的安全保障问题不可忽视

保障一网打尽? 答案是否定的!

上二年级的豆豆放暑假了,豆豆妈上个礼拜就开始奔波于几家大型财险公司。“暑假,豆豆要学游泳,白天又是一个人,不在我眼皮底下,我就特别不放心。”豆豆妈一到保险公司,就滔滔不绝地说着自己的需求。

于是,少儿医疗险、暑期意外险、公共交通意外险、家财险、旅游意外险……就连“宠物险”的宣传折页都交到豆豆妈的手中,粗略一算,如果豆豆妈全部都要保,差不多要2000多元的保费,而且各险种的保险期还不一样,长的有一年,短的就只有两个月。

一个暑假,豆豆真的需要这么多保险吗?一家大型财险江苏分公司健康险部卢经理表示,豆豆暑假没有出游计划,去学游泳也由家长步行接送,因此对于豆豆来说,一份暑期意外险加一份意外医疗险就足够了,“其中,溺水、烫伤、摔伤等均包含在暑期意外险的保障范畴,所以,一份暑期意外险很有必要。”

团购比较划算? 按需投保才是!

记者从多家保险公司了解到,暑期意外险、意外医疗险均属于短期保障类产品,一般年缴保费在100-200元,也可按月、季来投保。例如泰康人寿“如意宝”200元保费可享10万元保额。

事实证明,豆豆妈从啥都想保到按需投保,省下了75%的保费——保一年意外险、一年意外医疗险,总共花费500元不到。可见,这“团购”也不一定就划算。

就此,保险专家提醒,面对多险种推销,还应冷静应对,根据被保险人的具体情况,挑出最适合的保障。

值得一提的是,无论是单独投保,还是以“团购”形式投保,出险理赔并无区别。以意外医疗险为例,一旦被保险人遭受意外事故后,保险公司通常会按照约定比例(80%较为常见)给付意外住院医疗费用;此外,根据合同条款,还能够提供住院垫付、协助安排急救车辆、推荐就近医院、院前医疗急救指导等服务。

特别提醒

网购省保费 保单号邮件勿删

就目前而言,包括汽车保险、境外保险、旅游保险、团体保险、特殊人群保险等50多个险种均可以通过保险公司的官方网站投保,而且保障范围与其他渠道投保没有任何差异。

记者对比了几款短期意外险,发现通过官方网站投保的同一产品,其保费比代理人渠道优惠20%左右。此前,针对端午小长假的旅游型意外保险最便宜的一款只需要3元钱,涵盖了3天内的旅行意外身故、残疾的保额10万元,旅行意外医疗1万元,堪称最省钱的保险。此外,来自中国平安的信息显示,通过该公司官网在线投保,不仅可以自主搭配保障,实时激活保单,近期还有优惠活动,并提供保单快递到家等便捷服务。

需要提醒的是,网上购保险时,保险公司会以短信和电子邮件的形式将保单号发给投保人。而出险理赔时必须通过保单号申请,如果是通过个人找到合适的接手人,只需要缴纳几千元钱的转让手续费给信托公司即可。如果是通过转让平台或者是一些中间机构寻找到合适的接手人,需要缴纳信托购买额1%左右的“佣金”来支付信息费用,费用相对较高。

文/现代快报记者 谭明村

播报

邮储银行推出 个人信用消费贷款

近期,邮储银行专门针对高端客户量身定做了一种全新的消费贷款形式——“个人信用消费贷款”,全方位、多层次地满足客户的金融需求。

邮储银行南京分行理财师介绍说,个人信用消费贷款是指在循环授信项下向自然人以信用方式发放的用于消费用途的人民币贷款。据了解,此项贷款授信金额为5万元(含)至50万元(含),最小变动单位为1000元,授信期限最短1个月,最长36个月。其与综合消费贷款的区别在于:个人信用消费贷款无需抵押物,而综合消费贷款需要住房作为抵押。

据了解,此类贷款受众集中在:年龄在25-55周岁,具有完全民事行为能力,具有良好信用记录、稳定收入来源的单位职工。例如,副科级(含)以上的正式编制公务员,副团级(含)以上军官;公立学校或当地知名私立学校获得中级(含)以上职称的正式编制教师;获得公立医院主治以上技术职务的正式编制医生。优质企业总部(在华总部)正式员工;省(大区)级分支机构正式员工,以及省(大区)以下分支机构中高级管理人员和中高级技术人员。贷款可以用于借款人及其配偶、父母、子女支付房屋装修、购买自用汽车、支付高等教育学费和子女留学费用、结婚、旅游费用、大件耐用消费品等多种合法消费用途。

中信银行发布“异度支付”品牌 手机扫一扫 无卡也能付款

酷爱手机购物的潮男潮女们,又有福音啦!看中喜欢的宝贝,手机轻扫二维码就能完成支付,无需银行卡,更无需排队等待付款。6月27日中信银行“异度支付”产品发布会暨客户签约仪式在南京紫金山庄会议中心隆重举行。

中信银行行长朱小黄表示,消费将成为经济主流,消费金融必然成为银行业务的新热点,“客户可以通过银行的‘概念货币’实现支付,客户可能并未看到银行的身影,但却享受着银行无处不在的服务,这就是网络概念下消费金融服务的最高境界。”

据了解,此次推出的“异度支付”品牌,包含了二维码支付、NFC支付、全网跨行收单等子产品。其中,二维码支付作为异度支付的重点产品,将有效地解决线上线下的融合。“今后客户在逛街购物,或者等公交时看到站台的广告,又或者看电视时遇上了自己喜爱的宝贝,只要有二维码,用手机扫一扫,就能完成支付,让心爱的宝贝成为囊中之物。”发布会现场,中信银行工作人员为大家现场演示说。记者计时发现,从扫描到完成支付只需15秒。

目前,中信银行已与众多主流商户签署二维码支付合作协议,包括我国零售业巨头苏宁云商集团、红星美凯龙、三胞集团等。文/现代快报记者 陈孔萍

点津

买信托,资金流动性不容忽视

尽管门槛高达百万以上,但购买的人依旧有增无减。据权威渠道数据显示,截至2013年2月末,信托行业资产管理规模已突破8万亿元,达到8.27万亿元,相比2012年年末的7.47万亿元增长8000亿元。信托已然成为中国大众富裕阶层除房产之外最重要的家庭财富存放方式。不过,越是“信托热”越要保持头脑冷静,万不可忽视流动性风险。否则,一旦急需用钱把信托转让,那付出的代价可不小。

读者黄先生就吃过资金流动性风险的亏。今年4月,他承办一项大型活动,要垫付50万元作为保证金,因手头现金流吃紧,只好将去年下半年花100万元购买的集合信托产品(1年期)转手。“可临时套现,哪有那么快捷呢,只能放弃自己的投

资收益,早知道是这样,还不如去买银行的中短期理财产品呢?”想起自己折价卖场的经历,黄先生不无遗憾。

南京一家第三方信托平台的相关负责人告诉现代快报记者,他所接触到的那些想要转让信托的投资者,大多是因为急需用钱,才把手中的信托产品折价出售。情况稍好点的一般是放弃自己的投资收益,情况差点的甚至本金也可能亏损,“反过来,对于那些买到‘二手信托’的投资者而言,则是捡了个便宜。”

“信托要想转手得快,只有折价转让,如果不是急需用钱,没有人会想把到嘴的‘肥肉’吐出来。”一位第三方理财机构的工作人员刘先生快人快语地告诉记者,他刚刚帮助投资者交易了一单信托收益权

转让,“具体交易价格都是双方商定的,卖方会打折交易。一般情况下都是只拿回本金,收益直接给买方。”

值得一提的是,信托持有人想要转让手中的信托收益权,可以通过官方交易平台和第三方理财机构,以及直接在信托公司登记寻求接手人来完成。而无论信托持有人通过何种渠道,在找到信托收益权接手人以后,都要到信托公司办理转让手续,只需要缴纳几千元钱的转让手续费给信托公司即可。如果是通过转让平台或者是一些中间机构寻找到合适的接手人,需要缴纳信托购买额1%左右的“佣金”来支付信息费用,费用相对较高。

文/现代快报记者 陈霞