



买了“防小三险” 能保住多少财富?

前阵子,体坛名将孔令辉和影视明星马苏结束了“11年的爱情长跑”,最终以分手收场,“小三插足”成为各家媒体推测好姻缘破裂的重要原因,一时讨论如火如荼。反应迅速的保险公司顺势强力推出“防小三险”,一时间赚足了眼球。防近视险、婚礼司仪险等另类保险也一跃而上,跪求关注。平安财险高级顾问对此进行了解读。

防小三险:披着“婚姻”外衣的寿险

据了解,防小三险的投保人必须是丈夫,受益人必须是妻子,最低缴费额是每年3000元,夫妻双方约定好保单的权益划分比例分别为60%、80%、100%三个档次,相对应的是妻子在退保、减保、部分领取时获得权益的份额。在保险合同的条款保护下,如果夫妇在投保后婚姻破裂,妻子一方将至少获得60%的相应权益,最高可达100%。

【专家解读】“防小三险”其实就是一个披着“婚姻”外衣的寿险产品,或者接近于一份意外、健康以及具有理财功能的传统保单。为妻子购买这样的保险表达责任感,是一种商业行为。不过,仅靠一份保险对于稳定婚姻来说是远远不够的。它不能防止“小三”的出现,只是在婚姻产生危机时,最大限度地保护在婚姻中处于相对弱势的女性。

近视眼险:一次性缴费的储蓄寿险

近视眼险的投保规则是:如果被保险人投保时视力达到5.2,一旦25周岁后的视力低于5.0,保险公司就会100%赔付。记者算了一笔账,以一名10岁男孩投保为例,他需一次性缴费6174元,如果25周岁时被检测出视力低于5.0,则可以找保险公司赔偿1万元。

【专家解读】“近视眼险”其实是一种一次性缴费的储

蓄寿险,增加了一些特定的保障内容,比如说投保人由于眼睛近视去做视力矫正手术,如果出现了失明、手术失败等情况,保险公司会进行理赔。另外,近视眼险并非分红险,如果用6174元放在银行定期储蓄,那15年后本金和利息之和可能还超过了投保保额。

婚礼保险:新娘皮肤过敏都能理赔

市民王小姐告诉记者,她在选择婚庆公司时,就要求婚庆公司代为购买了一份婚礼险,理赔范围包括婚车迟到、司仪说错话、化妆品导致新娘皮肤过敏、摄影师失职导致照片和摄像出错等意外事件。

记者了解到,目前市面上推出的婚礼保险包括三种,除了王小姐购买的对婚庆本身进行保障的婚庆险以外,还有对婚宴进行保障的婚宴责任险,如果宾客因为婚宴出现食物中毒就可以理赔。另外还有针对水下婚礼、热气球婚礼等特殊婚礼的婚礼意外险。

【专家解读】婚礼保险可以从财险和寿险两个方面来投保,其中财险的部分更为另类,新人甚至可以花百元左右的保费对婚礼地毯是不是干净、餐具是不是齐备进行保障,如果出现了差错,都可以由保险公司进行理赔。这样的保险属于短期投保的险种,针对性强,保费非常低,但却可以提供较大范围的保障。 现代快报记者 陈孔萍 实习生 盛倩倩

资讯速递

南京银行“鑫梅花”财富管理中心成立一周年 即刻添加微信 助您轻松理财

2013年9月8日,南京银行“鑫梅花”财富管理中心将迎来一周年生辰,一年创业,一年奋斗,一年耕耘,一年成长,南京银行财富管理业务取得了良好的成绩。

“鑫梅花”财富管理,以“财富加、家天下”为核心,兼顾财富增长与家庭尊崇,从事业到生活,全方位多角度精心呵护,得到了客户的一致认可,品牌影响力与市场竞争力也在不断提升。一年来,财富中心为财富客户举办个性化的“尊享逸家”、“健康壹家”、“乐活怡家”和“成长益家”系列沙龙活动50余场,内容涵盖健康养生、艺术收藏、休闲旅游等。并荣获《理财周报》评选的“2012中国最佳银行财富管理品牌奖”。

为了更好地回馈广大客户,财富中心在周年庆当天(9月8日)在南京银行总行四楼报告厅举办“经营幸福,享受

人生”——《通往幸福之路》主题讲座,现场分享幸福经营心得。周年庆系列专享理财产品也在各网点滚动发售,同时举办主题摄影、高端海钓、幸福课堂、高尔夫比赛等活动,分享一年来获得的成功与喜悦。

此外,“南京银行鑫梅花财富管理”官方微信平台也已上线,只需登录微信公众平台,搜索添加即可。成功关注后,每日会向您推送最实用最具参考价值的财富资讯,助您在理财中轻松获得先机。 现代快报记者 陈孔萍



光大银行小微企业服务季

“政采快贷”:小微贷款快速通道

借助光大银行的“政采快贷”产品,小微企业又多了条办理便捷的贷款通道。

2012年底,光大银行针对中标政府采购小微供应商的贷款需求,开发出“政采快贷”。产品设计之初,即按照标准化贷款产品的原则,精简申请资料;内部协调各部门间的关系,优化贷款全流程。据了解,如果资料齐全,小微供应商中标政府采购后,从提出申请到拿到贷款,3日内即可完成。

除了办理快速,“政采快贷”融资成本也较低。中标小微供应商只需在政府采购合同中,约定财政支付资金回款至光大银行指定账户,光大银行即可通过现金流管控等手段和方式,为中标小微供应商提供贷款支持,有效缓解小微企业融资贵、融资难问题。

光大银行相关业务人士表示,“政采快贷”快速、担保方式创新等优势特征,是提升小微客户服务水平和市场竞争力的重要手段;作为政府采购融资业务的先行者,光大银行大力发展“政采快贷”,不仅着眼于金融企业自身发展需要,更是通过积极响应和贯彻国家扶持小微企业的政策,实现政府采购活动中金融机构应尽的社会责任。(徐学谦)



太平恒赢两全保险(分红型)上市

近日,太平人寿将面向全国推出一款保至88周岁的长期保险理财产品——太平恒赢两全保险(分红型)。该产品包括高现金价值、高贷款比例、特别保险金、递增式生存金及祝寿金等诸多优势,并有多种长短期保险费缴付选择。

近年来,保单贷款已成为不少保险用户实现资金灵活周转的一个重要途径。一般保险产品的保单贷款最高额度为现金价值净额的90%,而“恒赢”将此比例提升到了95%,充分保证了客户资产的灵活机动。此外,在保单犹豫期后,“恒赢”客户即可办理保单贷款,而市场上很多保险产品通常都要求交费满两年后才能办理保单贷款。

不仅如此,客户交费期满时,公司返还50%保额作为特别保险金,客户可以即时领取,也可畅享累积生息下的复利增值。而递增式生存金则是指从第三个保单周年日开始,到65周岁保单周年日前,客户每两年可领取10%保额的生存金;而在65周岁保单周年日后至88周岁期间,生存金可一年一领,且领取比例提升至保额的20%。至客户88周岁满期时,客户还会获得满期祝寿金,包含所缴纳的全部“恒赢”产品保费以及分红。

通讯员 胥爱玉 现代快报记者 谭明村

华夏理财之星

以资产配置实现财富增值

刘明汕是华夏银行水西门支行理财经理,AFP金融理财师,具有黄金交易、基金销售、保险从业等资格,多次取得华夏银行南京分行“服务明星”、“华夏理财之星”、“先进个人”等荣誉称号。

刘明汕从事个人理财业务已有7年,目前维护贵宾客户约500位,管理总资产2.8亿,2013年以来共销售理财产品3.5亿,为高端客户制定财富规划共计26份,涉及众多投资产品。

“以客户为中心”是刘明汕一直秉持的服务准则,她在向客户推荐银行理财产品的同时,也介绍一揽子金融配置方案,帮助客户获得更高的综合收益。

刘明汕一直认为周到细致是服务好客户的关键。某次,一位客户向刘明汕倾诉自己购买的数只投资产品的收益情况不理想,甚至低于CPI的增长速度。刘明汕让客户留下购买的投资产品信息。第二天,她就将一份完整的分析资料交给了客户,为客户详细分析了近期市场的运行趋势,并提出相关操作建议和资产配置方案。在专业的数据分析面前,客户立刻采纳了刘明汕的建议,并要求她为自己做了一份完整的财富管理规划,目前该客户在水西门支行的资产已有数百万元。(王乔)