

扶老险、跌停险、痘痘险…… 奇葩互联网险种靠谱吗?

日前,一款名为“扶老人险”的保险产品登陆了支付宝平台,不仅有数万份的购买量,产品设置的初衷也引发市场热议。记者观察发现,近一段时期,“奇葩险”层出不穷,但是否合规、如何赔付却很少有人了解。 现代快报见习记者 张瑾

奇葩保险日销近万份

10月15日晚间,支付宝推出“扶老人险”,仅仅三天时间,就有2.6万人参与投保,其中2.4万份都是80、90后的年轻人。

记者了解到,该险种由华安财产保险股份有限公司承保,如果在投保期一年内被保险人提供帮助后反而被误认为是肇事者,最高可获赠2万元诉讼费,并得到全年法律咨询,保费为3元。

支付宝方面对此的解释是,推出这个险种,是考虑到它的社会价值和公益价值,希望能够借此弘扬

社会中的正能量,守护大家心中的善意。

记者了解到,类似“扶老人险”的新奇保险品种并不在少数。支付宝相关人士告诉记者,在此之前,支付宝通过与保险公司合作,推出过“中秋赏月险”、“看球遗憾险”等险种。目前,“奇葩险”还有保费只需0.5元的身份证银行卡丢失险,在保险期限1年内身份证或者银行卡丢失,都可获得60元的赔付。“痘痘险”、“加班险”、“熬夜险”、“吃货险”等也引起不少的关注。

购买互联网险种需谨慎

据保监会通报,2015年上半年保险消费有效投诉总量为12919件,同比上升4.03%。在保险消费者投诉当中,互联网保险业务相关案件数量出现上升苗头。

如去年人保推出了连续5日空气污染指数监控大于300,可获1800元污染津贴的“雾霾险”,不久后因“擅自修改保险条款”被保监会叫停;股票如果跌停最高可获1万元赔付的“跌停险”,上线仅8天,便遭保监会点名,称其“误导消费者对保险的认识,开发或销售带有赌博或博彩性质的产品”,并有违法之嫌,已停止销售。

“保险公司通过这些产品来吸引客户,为的肯定不是这一部分的保费,更重要的是看中这部分消费群体背后的保险需求,进行二次产品销售,还能为留存客户数据。”国内一家上市保险公司相关负责人表示,互联网保险存在信息披露、网络信息安全、客户服务等问题,需要进一步规范 and 明确。

业内人士提醒,在购买此类保险之时,要提高风险意识,谨慎保障。“虽然一些创新型的互联网保险的保费并不高,消费者还是要认真阅读相关的保障条款和免责条件,在申请理赔时避免一些不必要的麻烦。”



(资料图片)

保险课堂 年轻人如何买商业养老保险?

延迟退休、央行降息,如何让“钱生钱”帮助养老成为80后小潘心中的疑惑。业内人士建议,购买商业保险逐步养老是一笔划算的买卖。

案例:担心退休金不够养老

记者了解到,小潘今年35岁,社保缴纳基数只有3000元。他表示,一旦退休延迟,而自己还是按着这个标准退休的话,一个月顶多就2000多元,就算标准提高了,物价也会涨。带着这样的疑问,小潘特意咨询了一些保险公司,想

早一点做理财规划。其中一家保险公司工作人员告诉小潘,如果35岁开始买保险的话,可以购买一个15年期的产品,只要每年投入1万元,60岁后就可以每月领取1903元、每年2.28万元的退休金,直至终身。该款产品在小潘67岁以后开始回本,享受收益。

另外一家公司的产品也很吸引人,每年交保费5000元,连续存10年,从60周岁起,每年可领取2300元的养老金,补充养老直到终身;特别是从65岁起,每年可领取一万元的祝寿金,直至终身。也就是说,当小潘80岁的时候,他能

够获得19.6万元的收入,而初期投资只有5万元。那么,小潘该如何做出选择呢?

支招:适度投入 不增加负担

南京大学保险学教授孙武军告诉记者:“在保障需求强烈而社会基本养老保障不足的矛盾下,购买商业养老保险成为必然选择。不同于社会养老保险,个人商业养老保险对于缴费年限和领取时间的设定都更为灵活,它只与投保时保险合同上约定的年龄有关,与工作退休时间无关。比如缴

费年限,可以是一次性缴纳,也可分3年、5年、10年、20年分期缴纳。”他认为,养老规划的前提在于生命的延续,在购买商业养老保险之前,对自身进行全面保障,购买充足的意外险、医疗险及健康险也非常必要。

此外,有业内人士表示,对于事业上升期的年轻人来说,商业养老保险可以先低后高,逐步随着收入的增长而增加投入。一般来说,养老险不必一次买够,不仅是考虑通货膨胀、利率上调等因素,更重要的是人的需求和承受能力是循序渐进的。

上市银行三季报透露出了什么? 业绩增速放缓,估值优势仍存

本周,上市公司三季报将披露结束,其中银行股将压轴出场。根据预披露安排,兴业银行、中信银行于昨日晚间发布三季报,工商银行、交通银行、民生银行、华夏银行、光大银行排在10月31日;此前平安银行、农业银行已经率先披露前三季度业绩情况。

息差收窄 倒逼银行调结构

由于央行自2014年11月份以来六次降息,一年期贷款基准利率为4.35%,一年期存款基准利率为1.5%;因此,市场普遍认为银行会出现息差收窄的情况,这将影响银行年内业绩的增长。不过,爱建证券的研究员却认为,息差收窄对银行的影响有限,反有利于改善银行资产质量。

为什么会出利息差收窄呢?简单地说,放开存款利率浮动上限后,银行的资金成本会有所提高;而银行降准后,银行可贷资金增加,并可降低其贷款成本;但贷款成本的降低幅度小于资金成本的提

高,因此,银行的息差会有所收窄。

在息差有可能收窄的情况下,爱建证券研究员预计银行会拿出一些办法来主动应对,比如调整盈利结构,存款利率不再一浮到顶等。这位研究员强调,相对于业绩,当前经济环境下,市场更担心的是银行的资产质量。降息可降低企业财务成本,改善企业资金状况和经营状况,从而降低企业违约风险,改善银行资产质量。

然而,从三季报情况看,上市银行不良贷压力仍存。比如平安银行不良贷款余额161.99亿元,较年初增幅54.26%;不良率为1.34%,较年初上升0.32个百分点。农业银行不良贷款余额1791.58亿元,比上年末

增加541.88亿元;不良贷款率2.02%,比上年末上升0.48个百分点。

估值触底 基金调仓重防御

尽管银行业本身还面临不少烦心事,但目前银行股的估值水平并不高。平安证券的测算数据显示,目前,银行股对应2015年市净率只有1倍左右,下跌空间已经不大,该券商认为对银行股可以适当谨慎乐观,而利率持续下行也将使银行股息收益率吸引力提升(目前银行股息率5%)。

值得注意的是,当市场还在探讨是否要买银行股的时候,基金三季报揭示了部分经理已经开始换

防。比如,目前收益率领跑的基金富国低碳环保,其前十大重仓股中有浦发银行、兴业银行、农业银行、工商银行、建设银行、北京银行、民生银行、中国银行,其余两只分别是万科A和贵州茅台;该基金此前大量持有的是航空股。管理这只基金产品的经理魏伟表示,利率水平持续下降,股息率较高的蓝筹股的价值开始相对突出。

一位基金研究员表示,尽管股市处在反弹过程当中,但不排除会有反复震荡的要求。那么,配置一些具有低估值优势的银行股将增厚安全边际,此前没有配够或者配置较少的基金存在补配的可能,以利均衡一下各种风险。

说好的一个月提货呢?
苦等70天后
投资金条终于到手



近日,市民赵先生向《金融帮办》反映,自己8月份购买的投资金条,已过去2个多月,迟迟提不到货。

赵先生回忆,今年8月16日自己在江宁一家商场的中国黄金柜台购买了50克的投资金条,总价12000多元。“付完钱后柜台的销售人员给了我一个提货单,说一个月后就能提到货了,谁知道左等右等都2个多月了还没提到货。”赵先生表示,从9月底开始就曾多次向这家商场的中国黄金柜台沟通何时能提到金条的事情,但柜台的工作人员一直搪塞,最终把赵先生推到了公司。“原本以为找到公司会处理得快些,谁知道他们回复我说是因为商场没有把货款打给他们公司,所以他们没有采购,导致我一直提不到货,并且还建议我直接退货。”这样的解释,赵先生直言不能接受。

记者走访其他商场的中国黄金专柜了解到,在中国黄金专柜购买投资金条一般都是预订方式,即客户先按照购买当天的金价全额支付,到货后客户再前来提取实物,一般来说从预订到提货时间在一个月左右。

那么像赵先生这样,一等2个多月的情况又是怎么回事呢?对此,记者找到了江苏中金金饰投资有限公司负责销售的陈经理,据陈经理介绍,该公司是中国黄金集团在江苏地区的总经销商,主要负责江苏全省内中国黄金品牌及产品的销售,可开直营店,也可招二级经销商开加盟店。而对于提货时间问题,陈经理表示,在商场购买投资金条,客户都是把货款先交给商场,然后商场再根据约定转给公司,“因为各商场的付款时间不同,所以公司承诺给客户的提货时间也有所不同,短的话半个月,长的话一般也就1个月时间。”谈及赵先生的遭遇,陈经理坦言,确实是公司与商场在付款时间上出现了延误,才导致客户受到影响,公司将承担一定责任。

截至记者发稿时,赵先生称已收到50克投资金条,同时江苏中金答应支付1元/克作为赔偿。

现代快报见习记者 张瑾

小贴士

购买投资金条 谨防陷阱

一、报价陷阱。有些商家所标出的价格会在交易所的价格上加码,这使得投资者将付出更多的购买成本。

二、金条本身的品质,包括金条的纯度是否达标、分量是否充足等。应对这一点的办法就是去信誉比较好的商家进行购买。

三、回购协议。可能有些商家对回购的要求比较苛刻,比如要求在回购时提供发票、购物小票,包装不能出现破损等。如果投资者在回购时未能符合要求,很可能就无法完成回购。

购买投资金条时,一是找信誉好的商家,二是尽量长期持有,不频繁买卖。投资现货黄金主要的目的是保值,而不是赚取价差,因为其短期收益率相对较低。