百元自助式意外险受青睐

网上购买、短信激活、即时生效……如今，这种方便快捷的自助式保险很受社会消费者欢迎。自助式保险虽在各家保险公司冠以不同名目，但本质基本一样，自助式保险因其投保便捷、期限灵活等特点而日益走俏市场。然而目前，因为利润低，运营平台成本增加，部分保险公司已叫停了自助性质卡式保险业务，只有国内几家大型保险公司仍在销售。

本报综合讯 马上就要出国旅游了，才想起应该买份意外险，时间紧急去哪儿买？想为父母买一份交通意外伤害险，他们年纪大了，万一跌倒摔伤还可以享受到住院津贴，而这些来自意外险的保障，花费不过一年100元左右。

网上购买、短信激活、即时生效……如今，这种方便快捷的自助式保险很受社会广大消费者的欢迎。自助保险虽然在各家保险公司冠以不同的名目，但其实本质基本是一样的，自助式保险因其投保便捷、期限灵活等特点而日益走俏市场。然而目前，因为利润低，运营平台成本的增加，部分保险公司叫停了自助性质的卡式保险业务，只有国内几家大型保险公司仍在销售。

在一家外资企业工作的王女士因为业务关系，需要经常不定期地出差，“以前我都是购买航空公司的意外险，或者是保险公司的业务员推荐的意外险，后来朋友告诉我有一张卡式的意外险特别方便，我才开始走上了自助保险这条路。”

王女士说，这种自助的卡式意外险的最大好处就是可以不受限制不受干扰地自由购买。“以前在业务员那买保险，他们都会推销一些热门产品，而自己主动选择性很差，不买吧好像不给面子太挑剔，买吧又觉得不大可心。”而卡式意外险是保险公司事先确定保险险种、保险金额、保费及保险合同其他约定内容的个人意外险业务。保额和内容一目了然，价格也非常实惠，具体生效时间可由客户自行激活决定，购买渠道一般是网上购买。“只需要在出门前，鼠标一点，就可以完成操作了，当天就可生效。”

其实，王女士口中所称的这种自助式保险并不是新鲜事物。据一家大型寿险公司的工作人员介绍，这种卡单保险已经有10多年的历史，最早起源于团险。“像一般公司给员工的意外险，都是这种卡单保险，非常方便，只要上网登录自己的信息和资料，激活手中的卡号和密码，即可生效。如果自己已经有了一份类似的保险，也可以在激活前赠与他人。”

据介绍，这种自助的卡单式保险种类很多，其中以意外险居多，占到市场上95%以上的份额。此外，还有针对不同人群推出的少儿险、女性险、老年险等等。当然，在市场份额最大的卡单保险中，意外险也细分了不同的类型，如交通意外险、航空意外险、旅游意外险以及家庭意外险等等。

尽管自助性质的卡式意外险有着诸多好处，但因为客户购买的不确定性以及价格偏低等原因，有保险公司抱怨说：“我们是在‘微利’中销售。”以交通工具意外险为例，极短期的为7天，最长的不过1年，涵盖意外医疗的较少，件均保费一般在100元左右。还有的卡式意外险为单次车程有效。相对于分红险等上千元的件均保费规模、佣金提成，卡式意外险以其“微利”确实难以获得保险公司的重点关注。

此外，因为购买保险的渠道是网络，网站上的产品必须实时更新，而保险公司想要做到“实时信息查询”，更加大了后台运营成本。

据有关报道，去年8月，保监会发布《人身意外伤害保险业务经营标准》，规定今年1月起新签发或新注册激活的意外险保单，保险公司必须实现系统联网出单，保单信息实时进入保险公司核心业务系统，并向被保险人提供实时保单信息查询。

国内一家具有外资背景的寿险公司工作人员说：“之前我们公司也有这种业务，不过后来停售了，具体原因不详。”一家中资保险公司的业内人士透露，卡式意外险并不是简单的网上销售，保险公司需要投入大量人力财力对整个信息平台进行改造升级，以满足电脑联网出单和保单信息实时进入业务系统的要求，这些人工和技术都占很大成本，而从成本和产出的角度考虑，一些保险公司就此放弃这一领域的业务。

尽管这类客户并没有拓展趋势，而“保单信息查询”的门槛，无疑对卡式意外险的发展带来一定限制，由于卡式意外险在南方地区的代理点众多，而且客户购买后何时激活很难掌控，信息不对称较难避免。一方面，保险公司未必了解被保险人的全部信息；另一方面，由于卡式意外险“逾期激活保单就失效”，这就为卡式意外险假保单提供了生存的温床。

因此，一些保险专家也提醒购买卡式意外险的客户，购买卡单式保险后，一是记得保留保险卡，二是要去官方网站上查询激活后的有效信息。根据规定，意外险可供查询的信息至少包括投保公司名称、投保产品名称、保险单号码、保险费、保险金额、保险期间、除外责任等信息。

另外，由于保险产品比较专业，购买时不要只盯着价格，要在确定该保险产品符合自身需求和利益后再下单。网上投保，最好选择保险公司的官方网站。“随着市场的不断完善，这种卡单业务还会不断发展，网站上的所有自助保险都可以随时购买，保险公司也会实时更新，客户所看到的内容都应该是最新的。每到节假日，我们还会有针对性地推出一些产品，以适应客户的需求。”一家大型寿险公司的员工说，这种卡单保险大多推荐给团险客户，但也有尝到甜头的客户第二年主动购买。

超短期理财产品“替补”现身

“混搭”有助提高收益

本刊 综合

穿衣有型要讲究“混搭”风格，眼下购买银行理财产品也一样流行。虽然发行1个月以内期限的理财产品日前已被监管部门叫停，但多家银行推出滚动型理财产品作为“替补”。

“现在发行1个月以内期限的理财产品虽然被监管部门叫停，但滚动型理财产品很快就‘替补’上来。”一家银行理财业务负责人表示，银监会的这一规定主要是为了防止银行利用高收益的短期理财产品来变相揽储，但目前临近年底，商业银行又普遍面临揽储压力。

据以上银行理财业务负责人介绍，滚动型银行理财产品属于开放式理财产品，不像超短期银行理财产品那样有固定的到期日。客户可以根据自己的需要随时申购或赎回滚动型理财产品，而且可以增加或者减少投资本金，只要满足最低持有份额即可。由于监管部门尚未对开放型理财产品的发行做出限制，所以滚动型理财产品便成了超短期理财产品的“替补”。

据了解，目前多家商业银行已通过推出滚动型理财产品吸引客户，例如工商银行的灵通快线，建设银行的乾元一日鑫月溢和招商银行的金益求金等。

滚动型理财产品通常以1天、7天或14天为一个投资周期，若客户不赎回则产品自动进入下一个投资周期。而且部分滚动型理财产品属于复利型产品，也就是说客户当期的投资收益和本金一起滚入下一周期继续投资。

但据了解，滚动型理财产品虽然投资期限灵活，但是年化收益水平通常在2%-2.5%的水平，与以往1个月以内期限理财产品年化收益达到4%左右相比“差了一截”。银行业内人士介绍，客户可以通过理财“混搭”来提高收益。

根据研究机构盛世普益统计，在最近发行的人民币债券和货币市场类理财产品中，1个月至3个月期限产品的平均预期年收益率为5%；3个月至6个月期限产品的平均预期年收益率为5.45%；6个月至1年期限产品的平均预期年收益率为5.69%。“理财产品‘混搭’其实就是将理财资金分配到不同的投资期限中，同时兼顾理财收益和灵活两方面。”一银行的资深理财师陈先生表示，预计过了12月份上旬后，银行理财产品的收益水平会有明显的提高，但距离目前的时点有15天左右。

理财师陈先生设计的理财方案是，例如客户目前手头有10万元的理财资金，可以将一半资金用于购买预期年收益接近CPI的3个月至6个月理财产品；而另一半资金目前可先购买滚动型理财产品，等到12月中旬后再去投资届时新推出的高收益理财产品。

量体裁衣买保险

年缴保费不宜超年收入15%

一位哲人曾说:“我们其实从来都不是安全的。”在社会生活中,充斥着各种各样的风险。购买保险是一个规避风险的方法,可是保险公司那么多,保险产品更是数不胜数,消费者买保险要做到量体裁衣,完善自己的风险保障。

要买保险,首先需要的是理智。事先考虑好自己有什么样的保障需求。消费者应该从自己的经济条件出发,梳理自己的已有保障和风险敞口。消费者应该在已有社会保险的基础上购买部分商业保险加以补充,不应为追求全面保障而“投保过度”。保险专家建议,年缴总保费以不超过家庭年收入的10%-15%为宜。

不少消费者买保险都买得过于匆忙。在购买之前根本就没有弄清楚保险的具体条款、相关内容就“下单”。这种匆忙行事将给自己留下后患。不少消费者在事故发生之后,不清楚赔付条款、不确定保险责任,以至于产生很多的理赔纠纷。所以,消费者在购买保险之前,一定要仔细了解保险内容,至少保险责任条款、责任免除条款、赔偿处理条款和相关名词释义这四部分是一定要弄清楚的。

消费者在购买保险的时候,不要只关注保险公司说什么而忽略了自己应该知道什么。保险公司有提供保险合同条款、提醒注意阅读、提醒客户有权监督保险公司履行条款的说明义务,以及主动说明“责任免除”等条款和回答问题的义务。现在从事保险行业的人员可以说是“良莠不齐”,消费者有权利通过查看《保险从业人员资格证书》和《保险营销员展业证》来摸清楚保险营销员是否具有相应资质。

决定购买之后,在缴纳保费时,消费者应主动索取正规的发票和收据。如果消费者最后选择了诸如分红险、投连险和万能保险这一类具有投资功能的险种的时候,一定要记住营销员有风险提示义务,以便时刻了解自己的投保情况。并且,如消费者在不理智的情况下冲动投保,可以合理运用保单签订后的10天“犹豫期”。在此期间投保人可以无条件退保。

在顺利投保之后,消费者应该注意妥善保存收据和保单,缴费应及时,不宜超过宽限期。在投保之后,不要轻易退保。否则这意味着你在失去相应保障的同时也会损失一大部分已投入的保费。在购买保险之后,遇到任何业务问题和意外情况都可以通过保险公司的服务专线及时得到解决。

资 讯

寓情怀于画中，借笔墨巧言志

兴唐十周年庆典之黄凤斌花鸟画展顺利举行

黄凤斌先生是从济宁市走出去的画家,他勤奋好学、多思善悟、植根传统、师法自然,执着地跟随郭石夫先生追求新时代大写意花鸟画的正大光明气象,此次画展就是黄凤斌先生求索艺术,终成正果,对家乡最好的回报!值兴唐公司成立十周年庆典之际,兴唐地产承办了黄凤斌花鸟画展,就是为了丰富济宁市的文化活动,答谢社会各界对兴唐地产的关心和厚爱,大力支持济宁文化名城建设,一如既往地承担企业社会责任,宣传济宁的书法艺术,扩大济宁市书画家在全国的影响力。经过几个月的精心准备,大家期盼已久的黄凤斌花鸟画展顺利进行。十年来,兴唐公司始终秉承“利他、共赢、循环、永续”的兴唐之道,遵循“安全、低碳、健康、节能”的开发理念,实施差异化、品牌化战略,经营三个健康即心灵健康、居住健康、饮食健康,科学发展,规范运营,致力于提升员工和社区居民的生活幸福指数,打造本区域社会认可度的房地产第一品牌。(施园)

首付一万五 奇瑞E5轻松“贷”回家

0利息,日供25,首付1万5,轻轻松松就可以把爱车轻松贷回家!心动吗?11月,奇瑞E5“0元利息购奇瑞E5”活动正式启动。活动期间,只要任选“0利息”、“日供25”、“首付1万5”,即可把奇瑞E5开回家,开启易驾、易行、易享的“易生活”!

此次奇瑞E5金融活动,涵盖0利息的安心贷、日供最少的易购贷和首付最少的轻松贷三大套餐,旨在让更多的消费者能够享受到奇瑞E5的“易生活”。据悉,“0利息”为特色个贷套餐,具备0利息、分期短特点,消费者只要首付50%,余款分12期还清,期间产生的利息由经销商全部承担;参加“日供25”的消费者,只要首付50%,余款5年还清,真正享受“月付不足千元”的轻松;“首付1万5”套餐,对于喜爱E5但手头现金不多的客户群来说,可谓天赐良机,即消费者选购奇瑞E5,只需首付1万5,其余部分可按揭付款。

年末银根紧缩,金融个贷难上加难,奇瑞公司不仅与奇瑞金融公司达成了金融个贷合作业务,同时相较于其他车型的金融活动,奇瑞E5此次活动更体现0利息、日供少、首付低等多样化服务,大大减轻消费者的购车压力,为消费者创造轻松贷购的体验。

(孙涛)