

车险续保有窍门

保险公司做低保额藏“猫腻”

“我的车险本月到期,最近老是接到保险公司的电话推荐车险,去年第一年花了27万元买了新车,当时图方便就在4S店买车险,花了1万多元。”市民陈小姐最近在为爱车续保的事情烦恼,“我发现第二年续保价格立马就降了几千元,不过各家公司的报价都不尽相同,价格上最低的只要5000多元,高的去到7000元,报价里甚至连交强险的报价都有100多元的价差。”

记者调查了解到,很多车主都认为,反正车险都差不多,选个价钱便宜的就可以了。保险专家表示,现在市场上的车险费率条款基本相近,不排除一些保险公司为了报低价吸引消费者,做低保额,“本来需要25万元的车损只做了不到20万元,保费至少要便宜700元,很多消费者却很难发现。”

报价差异源于保额不同

陈小姐将她近期收到的报价短信展示给记者看,记者比较发现,六份报价包含四家公司,价格最贵的报价7052元,最便宜的5266.17元,当中差价达1785.83元,而同一家公司的报价也不尽相同,从最便宜5550元到6850.69元到最贵的7052元。

陈小姐表示,去年新车裸车购置价为27万元,而记者比较报价最高和最低的两份保险发现,其车损险和三者险上的保额各有差异。

在交强险价格相同的情况下,商业车险部分,其中总价为7052元的保险车损险保额为23万元,盗抢险保额为19.68万元,



而总价为5266.17元的保险车损部分只有20万元,盗抢险保额只有18.56万元。“两者相差接近2000元的原因除了车损险、盗抢险保额的不同,价格较高的那份保险还包括了车上人员责任险和1万元的划痕险,这是第二份车险没有包含的。”

保险专家指出,在车险险种确定的情况下,不同的保额是各家保险公司最终保单价格相差的主要原因,所以消费者要仔细对比,“而车损险和三者险又是决定保单价格的大头。一般盗抢险最高只能做到车损险的90%,所以车损险的保额很重要,保险公司会根据车辆的自然折旧率有一个折旧系数,所以第二年的车损险保额自然也会比第一年的车损险保额更低,一般折旧系数为9%~10%。”

四原因造成保费差别

保险专家指出,续保时要看清楚险种的保额,保额不同价格

有很大差异,尤其是车损险和三者险的保额。车险专家解释,对于同一辆车,保费有差别的原因主要有四种。

首先,车险包括几十个险种,投保险种组合不同,保费会有区别。比如:投保三者险与投保三者险+车损险有差别。

其次,各险种保额不同,保费会不同。如:新车购置价按车价下浮25%确定与按车价下浮30%确定,会造成车损险保额不同,相应的保费会不同。目前各主要险种均采用数据库的车价数据,但各家保险公司对非新车车价下浮比例有不同的规定,因此造成保费价格差异。

第三,优惠系数的使用也会有差别。如:客户投保时要求约定行驶区域为省内行驶,保费会更为优惠。

最后,选择不同的续保渠道,保费也会不同。保险公司电话直销、网络直销的保费一般来说都比传统渠道要低。(宗合)

头条链接

转眼又到了齐鲁秋季车展的时候,有人想买车,有人想换新车,可是车险怎么买,该买哪些险种,选择哪家保险公司,有什么办法可以让车险更省钱?

还有,如果您正在为“扰民”车险电话烦恼,如果您正在头疼车辆出险后的赔付拖延?欢迎与我们进行交流。

齐鲁财金 做有态度 有温度的财金报道 服务热线:85196318 85196145 邮箱:qlcaijin@163.com

财金资讯

青岛银行欧冠奖杯巡展登陆济南

闪耀的欧洲冠军奖杯,激情的花式足球,动感的背景音乐——在日前由青岛银行举办的AC米兰2007欧洲冠军杯真品巡展上,50多名青岛银行济南分行的贵宾客户陷入了足球带来高潮气氛。

活动进行中,来自意大利的花式足球运动员与青岛银行的贵宾客户进行了足球互动,高超的球艺让大家不断鼓掌叫好。而部分参加本次活动的贵宾客户,更是现场抽得了AC米兰传奇巨星弗朗科·巴雷西的亲笔签名球衣。最后,贵宾客户先后与欧冠

奖杯合影留念。记者了解到,本次欧洲冠军杯巡展由青岛银行举办,展出的奖杯是意大利AC米兰2007年的欧冠奖杯真品,而青岛银行的股东之一意大利联合圣保罗银行正是AC米兰的主赞助商,正是这一渊源促成了此次贵宾体验活动。

青岛银行济南分行近年来大力发展零售业务,将特色化经营当做零售业务发展的方向。近期又与交通学院等单位开展了大学生“挑战赛”基金投资模拟大赛等活动,得到了一致好评。(财金记者 程立龙)

理财看台

7月理财宜选长期产品

2012年下半年以来,随着监管层对非银行金融机构资产管理业务的放开,国内理财市场进入了“大资管”时代,2013年银行理财产品开始面临来自基金公司、证券公司等金融机构资产管理产品的冲击,竞争压力日渐加剧。

但是受益于银行理财产品的低风险、稳定的收益,以及商业银行广泛的客户资源,银行理财市场在今年上半年仍然保持了良好的发展态势:2013年1-6月,国内商业银行共发行个人理财产品20678款,较2012年上半年的16059款同比增长28.7%;其中人民币产品19885款,占比进一步升至96.17%,反映出市场对人民币理财产品的巨大需求。

6月末是银行月末、季末、半年末考核时点的叠加,从近几年的经验来

看,通过大量发行理财产品,提高产品收益吸收投资者资金,帮助银行达到存贷比等考核要求,是各商业银行惯用的手法,因此历年6月末银行理财产品的收益率都会较平时有所提高。

今年6月,受多方面因素叠加影响,银行间市场资金面异常紧张,加之6月25日前央行并未出手向市场注入流动性,商业银行只能紧急自救。一方面是由银行间市场短期流动性的突然紧张引发的货币市场资金利率持续上涨,上海银行间同业拆借利率在较长时间维持高位,促使以货币和债券市场工具为主要投资对象的银行理财产品预期收益率明显上升;另一方面,在商业银行的自救行动中,理财产品的地位进一步凸显,商业银行不断上调产品收益率大打“价格战”,以吸收更多资金缓解自身流动性紧

张。面对今年突如其来的“钱荒”,银行理财市场在年中表现出了更加特殊的现象。

进入7月份之后,市场流动性得到了一定程度的缓解,银行间市场主要期限的拆借利率明显回落,银行理财产品的收益率出现下降。但近日领导层对货币政策方向的表态以及央行的市场意图,预示着3季度市场资金面的情况不容乐观,资金面要回到1季度的宽松状态可能性不大。反映到银行理财产品的收益率上,随着银行考核时点过去,银行对资金的渴求程度下降,因此产品收益率会下滑,但7月份产品收益率较4、5月份还是会保持优势。投资者在购买产品时,如果自身对资金的短期流动性要求不高,应尽量购买期限较长的产品,在较长的时间段内锁定高投资收益。(和讯)

让创新成为常态

光大银行推出“科技创新实验室”

目前,我国银行业的竞争日益加剧,第三方支付机构的迅速兴起,跨界融合层出不穷,以及信息技术的广泛应用,各大商业银行在压力之下,都将“创新”视为制胜法宝,并提升到战略层面。但是从实践的角度来看,当前银行业创新的广度和深度仍处于起步阶段,照搬复制式的“创新”占据着主流,这也是银行业产品和服务同质化的根源所在。

在这种趋势下,光大银行围绕“打造最具创新能力银行”的战略发展愿景,凭借一系列卓有成效的创新动作引起全社会及同业的广泛关注,尤其是“科技创新实验室”的成立,从机制上彻底改变了银行业传统的工

作流程,并在全行范围内形成“人人有为,人人可为”的科技创新氛围,真正让创新成为了企业的一种常态。在通过科技创新推动业务创新和服务创新的思路指引下,光大银行于2011年底在总行信息科技部成立了科技创新实验室。据了解,科技创新实验室承担创新概念的前期实验室验证工作,主要是对创新产品功能、适用范围和易用程度进行试用,为后续规模化推广提供依据。

相关负责人指出,科技创新实验室的流程机制是一种“直通模式”,一线人员的好想法、金点子可以直接到达实验室,由实验室组织、协调各方资源,快速地完成立项、开发和实施等工作,通过流程真正解决了从需求到创意,再到可行商业模式的迅速转化。

在光大银行总行的政策和资源支持下,科技创新实验室与业务一线展开紧密的合作,积极开展技术与业务

的创新应用研究,并适时推向市场,正逐步成为光大银行科技创意的“孵化器”。目前,先后已有18个科技创新项目进入实验室孵化实施,其中多个项目已经进入项目推广阶段,且有着不俗的市场表现。数据显示,2012年全年光大银行由科技创新成果带动客户新增近5万户,带来26.8亿元的净收入。

光大银行有关负责人表示:“创新无疑是业务发展最强劲的驱动力。”光大银行未来将继续围绕“打造最具创新能力银行”的战略愿景,不断强化科技创新实验室对于业务的驱动作用,希望通过科技创新机制,有效践行和落实“赢在创新,赢在科技”的理念,让科技创新成为企业的一种习惯和文化。

Bank 中国光大银行 共享阳光·创新生活

交行发行百亿小微专项金融债

7月29日,交通银行在全国银行间债券市场成功完成100亿元金融债券的发行工作,所募集的资金将全部专项用于发放小微企业贷款。据悉,交行是国有大型商业银行中首家完成小微企业金融债发行的银行。

今年以来,交行继续加大对小微企业的信贷支持。一方面积极探索科技金融及小微企业专营机构的发展模式,根据小微企业特点,围绕商圈、供应链、园区等集群分布形态,批量服务小微企业,打造符合小微企业融资需求的产品体系,围绕产品、服务和渠道进行不断创新,推出了“展业通”

小微企业金融服务品牌以及在线申请、在线提款、在线还款等网络融资产品。另一方面,积极创新担保方式,推出应收账款融资、存货融资、专利权融资等服务方案,加强与担保公司、保险公司等机构合作,多渠道增进小微企业信用,解决小微企业担保难题。

交行相关负责人表示,该行将以此次发行小微企业金融债为契机,继续加快丰富和持续创新金融服务方式,在有效防范风险的前提下,加大对小微企业的信贷支持,切实做好小微企业金融服务工作,支持实体经济发展。(张海亮)

招行手机银行推出

免排队“网点预约”功能

日前,招行手机银行在“网点查询”的基础上,新推出了“网点预约”功能,客户只需通过招行手机银行预约网点和业务办理的时间段,届时银行专门柜台将对该客户提供优先服务。

“网点预约”不同于目前同业已有的远程取号,在预约的时间段里,客户来到网点将优先办理业务。客户提前三天就可以进行网点预约,早到或迟到15分钟,都可优先办理。不过,一张卡一天只能预约一次,防止“占位”现象。客户除了可以预约本地网

点以外,还可以预约全国各地的网点。

目前,网点预约服务功能已经开始在招行各分行同城网点开通,至2013年末,招行二级分支行也将实现此功能。

招商银行相关人士表示:“我们要求所有的网点,哪怕再忙都要释放出柜台和柜员来服务预约客户。另外,我们会对客户进行分流,网点可以根据不同时间段的历史人流量峰值和谷值来设计预约人数。比如说人流量多的时段就调低预约的名额,以免影响客户体验。”(赵光远)



关注方法:打开微信,点击“魔法棒”,选择“扫一扫”,点击关注,即可添加。