

说说保险那些事

银行买了保险 你可以犹豫15天

保监会和银监会联手规范银行代销保险行为

记者日前从保监会和银监会的官网获悉,两部门联合发布了《关于进一步规范商业银行代理保险业务销售行为的通知》,该《通知》自今年4月1日起实施。

老人投保规定更仔细

《通知》指出,对城乡低收入居民,投保人年龄超过65周岁或期交产品投保人年龄超过60周岁的,向其销售的产品原则上以保单利益确定的普通型产品为主,不得通过系统自动核保现场出单,应由保险公司人工核保,核保中,保险公司应对投保产品的适合性、投保信息、签名等情况进行复核。

对有需求和承受能力的客户,

向其销售的保单利益不确定的产品,在保费较高等情况下,比如趸交保费超过投保人家庭年收入的4倍、年期交保费超过投保人家庭年收入的20%,保费交费年限与投保

人年龄数字之和达到或超过60,保费额度大于或等于投保人保费预算的150%等,应由投保人在相关风险确认声明书中签名确认后方可承保。

“存单变保单”负面事件将大幅减少

业内人士认为,这个《通知》可能会使“存单变保单”的负面事件大幅减少,有利于保险业的发展,也维护了投保人的权益。该人士说:“过去,投保人只要满足保险合同规定的年龄就能投保,并现场出单。但有些投保人尤其是老年投保人,在对保险细则并不清楚的情况下就稀里糊涂地签了单,遇到急需用钱时才如梦初醒。现在加入了人工核保,相

当于为保单加了一道‘安全锁’。另外,《通知》还对投保人投保的资金量给出了合理范畴的建议,从理财角度为投保人支招,长此以往能很好地改善银保业务的形象。”

此外,《通知》还对分红、万能、投连风险提示语和犹豫期做出了明确要求,该人士认为,此举主要是为了让投保人明白自己买的是一份保险,而不是纯粹的理财产品。

犹豫期延长至15个自然日

“犹豫期”是指投保人在收到保险合同的一定期限内,如不同意保险合同内容,可以提交申请并获得全额退保的期限规定。此前的犹豫期是10个自然日,而此次《通知》将银保渠

道保险产品的犹豫期延长到了15个自然日。

重庆某保险公司销售部负责人陈女士认为,延长犹豫期也是为了保护投保人权益。她说:“现在的保险合同都较为复

网络代购:便宜背后难保质量

专柜验货难实现

本报记者 韩微

“专柜正品太贵,找网上代购去买。”现今,由于不少专柜时装价格一直居高不下和网络购物的发展,更多的年轻人选择网络代购,买自己在专柜相中的衣物,但由于网上出现代购店家过于杂乱,总会或多或少的出现商品质量不过关的问题。

代购产品难提前辨真伪

“当时在专卖店试完衣服以后觉得挺好看,就想买,但在价格上实在是高了点,就把尺码记了下来,准备到网上找代购。”市民孙女士说,为了省钱买到自己喜欢的衣服,试完衣服当天她就在网上找到了“一样”的衣服,同样一件衣服店里卖的价格是一千三百多,而网上则只需要五百多块,甚至有一家打着代购低价出售的标出价格只需三百多元。看到这么实惠,孙女士还暗自窃喜没有一时冲动买下专柜店里的那件衣服,找代购一下省下了好几件衣服的钱,想着这便立即下了订单,而直到收到货物后,孙女士才发现代购买来的衣服面料要比专柜出售的粗糙很多,穿了几天后还被磨起了球,完全不像大品牌的衣服。

除了对衣服的劣质感到不可思议外,孙女士也表示自己后来还专门跑了专柜,核对标签信息,发现并无差别,而因为是网络购物,衣服还都穿了好久,孙女士也懒得再跟店家来回纠结,认了栽。而经过采访后,像孙女士一样会选择网上代购产品的年轻人还真不少,用低价买来真品何乐不为,但即使是网购达人也反映有看走眼的时候,并表示,网购是经验和运气之谈,不是每次的商品都货真价实。

养老金,再不规划就晚了!

新华热推2014年福禄递增年金保险理财

2013年11月的十八届三中全会通过的《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》提出,研究制定渐进式延迟退休年龄政策,养老问题再次成为焦点。老年人口越来越多,人的寿命越来越长,提早规划才能确保“老有所养”,确保在晚年依然享有高品质的生活。

尽早规划有什么益处?新华财富规划师向记者做了假设分析:如果您的财富目标是60岁时积累100

万元,假设年收益率5%,从25岁开始平均每月只要投入923元,但如果从30岁开始,每月投入就要增加到1254元。虽然开始时间只相差5年,每月投入却多了1/3。

一般而言,年轻时投保商业保险,费率会相对较低,而且交费年限等方面的限制也会相对较少。而且,年轻时购买经济能力较强,在28岁到45岁之间购买保险规划养老金最为合理。每个人在其一生之中

只有大约35年的时间在工作,这期间会有持续稳定的收入。当60岁退休后,大部分人将面临没有收入、医疗费用增加、营养费用增加、高额护工费等现实情况。因此最好的选择在年富力强期间购买足够的商业保险进行养老金规划。

目前市场上销售的商业保险为更好的满足投保人多方面的需求,通过不断探索和创新,可供养老金理财选择。如分红险在固定利益之外,还

有分红利益可以获得。其分红又分为现金分红和保额分红两类,现金分红每年可直接领取,保额分红从长期积累的角度看保障作用较为明显。

新华保险2014年推出的福禄递增年金保险理财计划,其主险为福禄递增年金保险(分红型),附加险为附加随意领年金保险(万能型),因此兼顾了分红险和万能险的优势,通过保单独特的设计,能帮助客户实现补充养老的财务规划。(新华保)

春运来了:

微信团保险 1分钱搞定80万元

经过了与12306的一番斗智斗勇之后,广大在外工作的小伙伴们都已抢到回家的车票,想到挤完地铁又上火车,下了火车又奔汽车的回家旅途,归心似箭的你是否又在为出行保障发愁呢?作为贴心的保险专家,泰康人寿与微信合作推出首款寿险行业微信保险,只要1分钱,就能搞定80万元的保险,让小伙伴们一路泰康过大年!春运第一天,短短几分钟内,此款保险便团走了3000多份。

据悉,微信用户只需关注“泰康人寿”官微,打开服务项下的微宝藏或者点开微信好友分享的链接,就可以在20秒的时间内,使用微信支付1分钱,“抢”到80万的“春运保险”。这款保险保障十分充足,包括50万元飞机意外保障、20万元的火车意外保障及10万元的自驾车意外保障;生效日也非常灵活,哪天出行就选哪天,保障期间为7天;支付更是简单,使用洋气的微信支付,一分钟就可搞定。在这个时代,移动互联网让生活更简单,保险让生活更美好,二者结合确实威力十足。只要1分钟,只要1分钱,竟然能搞定80万的保险,真是对传统寿险的完全颠覆!目前该保险还在火热抢购中,每人限投1份,限量10万份,抢完为止,购买成功者还可参与抽奖,有机会获得ipad mini!

1元卖理财 亏质疑 “钱先生”不靠谱

最近,一家叫“钱先生”的网站因推出“1元团购理财”引发质疑。所谓“1元团购理财”是以“团购”的形式将散户的小额资金聚集起来,达到某理财产品起购金额,则团购生效。外界质疑该模式涉嫌非法集资,但“钱先生”的生意却未受到影响。1月19日,笔者注意到“钱先生”的首页仍显示目前有14家机构的171款理财产品在招募团购。可查询的机构中,除了阿里巴巴与东方财富外,其余均为银行。广发银行一款叫做“薪满益足141114-D67夜市”的理财产品显示募集进度已经达到了158%,民生银行的“非凡资产管理翠竹1W理财产品周一普通款”,募集进度紧随其后为72%。

为此,不少专家提出,这样的理财方式甚是荒谬,提醒投资者,“钱先生”理财平台存在资金安全问题,投资者将资金划至该网站虚拟账户后,无法跟踪、确认资金去向,这就存在很大的风险,万一出现卷款跑路的现象,受损害的还是投资者。



要求提供发票可减少买假货

对于消费者来说,代购最大的吸引力就在于价格和专柜相较上的实惠,而在选择代购商品的店家时,一些小店的折扣还要低于网络大店的价格,想要在价格上再优惠一折的消费者往往就会去光顾小店的生意,其质量更是难以保证。

据孙女士回忆,自己购物的那家网店,就属于小店中的一家,商品交易量少,评价少,商品也很少,就连卖家也是经常处于不在线状态,现在想想,当时下单太冲动,被便宜冲昏了头。

而经过做网店生意的李先生