

车险理赔记录决定保费升降

车展之后,又到了新一轮车险续保的高峰期。对车主来说,续保并不是简单地再交一笔钱延续已有的保险,面对纷繁复杂的车险项目,如何续保才更合适、更省钱?其中还有很多功课要做。



●投保指南

保监会:如何购买人身险

保监会正在多元化整治保险市场。一方面加强市场监管,另一方面教育消费者合理消费。日前,保监会发布《关于合理购买人身保险产品的公告》,倡导按照自身需求购买人身保险产品,引导消费理念。

保障的需求也逐步增加;老年时候偏重养老、健康护理和财产传承等。保险消费者可以根据自身的家庭情况和所处的人生阶段,选购合适的产品。

首先,掌握必要的人身险知识成为保险消费者维权的首要条件。保监会指出,人身险类型较多,购买前应该对各类产品的特点、功能有较为详细的了解。尽管保险产品类型较多,也具有一定的理财投资功能,但本质上属于保险产品,经营主体是保险公司,不宜将其与银行存款、国债、基金等金融产品进行片面比较,更不要仅把它作为银行存款的替代品。

第三,根据需求匹配购买对应的产品。通常来说,家庭经济责任和紧急预备金可以通过购买保障型产品来转移突发风险带来的经济损失,典型的保障型产品包括意外险、健康险和定期寿险等;子女教育和养老规划可以通过购买人寿保险或年金保险进行储蓄准备,比如分红两全保险、万能保险和年金等产品有确定的利益保证,且长期来看回报稳定,都是较为合适的选择。

其次,客观分析自身的保险需求。人生的不同阶段,需要应对的风险不同,保险需求也有所不同。通常来说,年轻时候偏重家庭经济责任,如身故和伤残的保障,被保险人一旦发生风险,相关保险可以为父母、配偶等提供部分经济支持;中年时候偏重子女教育储备和养老储备,同时对于健康

此外,保监会还提醒,选择与自己经济实力相当的保费开支,总的来说保险费的支出应与自身的经济条件相适应,一般在年收入的5%-15%之间为宜;超过犹豫期后慎重考虑退保,对于符合需求购买的保险产品,建议通过保单抵押贷款等方式缓解对资金的一时之需,避免退保产生不必要的损失。(崔启斌)

理赔记录“有玄机”

理赔记录决定保费来年是否优惠,这早已是车险行业的“潜规则”,但不少车主对此却并不知晓。

张先生今年发生多起车辆小事故,每次都向保险公司申请了理赔,眼看车险续保期临近,他咨询保险公司却发现保费比上一年度贵了好几百元,保险公司给出的解释是:本年度出险记录达到了5次,保费要在基准保费基础上上浮30%。

据一位车险公司的员工介绍,车主的理赔次数、金额都将决定来年车险续保的费率水平,各保险公司的标准不一。

以张先生投保的那家车险公司为例,对于续保费率规定如下:若上一年度车辆未出险,续保时可享受7折优惠;上一年度发生1~2次赔款,按基准保费承保;上一年度发生3次赔款,车险费率在基准保费基础上上浮10%;上一年度发生4次赔款,车险费率在基准保费基础上上浮20%;上一年度发生5~7次

以上赔款,车险费率在基准保费基础上上浮30%;8次以上,就会被拒保。有些车险公司的规定更为严格,出险4次就可能被拒保。

选对投保渠道省保费

如何投保才能既省钱又省力,获得最大化利益?

与其他投保渠道和方式相比,电话车险在价格和便利性上均具备优势,正受到越来越多车主的欢迎。价格优势,显然是电话保险备受车主青睐的主要原因。根据保监会的规定,拥有电话直销车险牌照的保险公司,其车险报价可在国家最低7折的限制下,再降15%。

不过,“电销”虽好,但依然存在着一一定的消费风险。近期,因为电话营销员没有介绍清楚而导致车主买错保险的报道时有耳闻。

对此,保险专家提醒车主在投保时可关注以下问题:首先,注意辨别专用投保号码,保监会规定电销产品必须具有专用的服务号码;其次,为了能让电话车险接线员准确地给客户报价,请

提前准备好身份证、行驶证、去年保单,在投保的时候将车辆的准确信息报给接线员;第三,通过送单服务的客户,在接到保单的同时,一定要认真核对保单信息是否准确,保单内容是否齐全,查看在各种保险凭证上是否盖有保险公司的专用印章,从而避免出现不必要的差错,为日后的理赔带来障碍。

做好“加减法”得实惠

除了选对投保渠道外,选好车险品种同样有其必要性。一般来说,对于不同的车型和车况,尤其是新车和旧车车主,在购买车险的时候也有所不同。新车最好要投

保全面一些,而旧车则应根据实际车况来选择车险。

具体来说,新车车主可以购买一般意义上的全险,包括交强险、车损险、第三者责任险、盗抢险、车上人员责任险、玻璃险和不计免赔的车险“全面版”,车险计算,这样的车险产品组合保障较为全面。

而对旧车车主来说,为家庭用车续保来年保费,增加和删除一些险种很有必要。对于一些车龄较长的家庭用车,如果车主驾驶技术比较好,并且不经常跑长途,可以考虑不投保车损险,车龄较长的汽车盗抢的概率较低,并且车的价值已大幅缩水,可以考虑不投保盗抢险。(中证)

济阳县农村信用社三举措提升银行卡自助服务水平

为进一步完善农村地区支付结算平台,延伸服务触角,填补服务空白,为农民的生产、生活提供便利的结算条件,济阳县农村信用社不断加大电子设备的布放力度,采取三项举措助力农民银行卡自助服务。

加大电子机具及银行卡的推广力度。该社立足全辖,统一思想,提高认识,主动寻找客户源,充分利用8小时以外工作时间,加班加点,认真做好电子机具的布放和银行卡的发放工作,实现抢占客户资源,推动中间业务发展的目的。一是结合县域经济发展实际需要,依托产业链,逐步建立和完善非现金结算平台。根据行业的不同,将县域经济划分为多个相关联的经

济产业链。通过产业链的辐射作用,区别电子机具特点,在各个资金流通环节,集中营销电子银行业务,大力布放电子机具,构建非现金农资结算平台、非现金蔬菜交易平台等。二是建立电子机具营销、安装、培训、回访一条龙服务。在客户密集区,根据电子机具特点,分类推广,差别化营销。并积极与第三方公司业务人员进行沟通,合作做好电子机具的安装、培训工作。目前,共拓展特约商户174户,安装银联POS机207台,系统内电话POS机61台,推广并使用农金通33台,发卡量达6753张。

提升自助设备的管理水平。为保证电子机具的有效利用,提高客户对电子机具

及银行卡自助取款服务的信任度,该社组织专人对全辖已布放的电子机具进行摸底调查。一是对电子机具的利用率、客户反馈、业务交易量等情况进行电话或实地回访。及时增加或调减机具数量,实现资源合理运用。大力宣传非现金助农取款服务,提高自助设备的使用率,根据经济发展需求,不断为农资超市、平价超市等增设或新设银联POS机或系统内电话POS机等。同时,加大对机具的维护和保养,对网络设备定期进行检修或更换,保证设备网络时时畅通。

提高农民群众的防骗意识。为保证客户在用卡、取款过程中的安全性,提高防骗

意识,维持良好的金融秩序,该社在全辖开展防范金融诈骗宣传活动。一是统一摆放防范诈骗宣传品。摆放支架式警示语10个、宣传牌120个、警示提示语桌牌60个、自助机具警示语230份,分发诈骗安全防范常识宣传彩页1000余份。以此提高客户的防诈骗意识,安全使用银行卡,避免被骗,减少财产损失。二是开展柜台“三问”“四提示”协防活动。提醒客户,提高警惕,加强自我防范,防止上当受骗。同时,在银行卡自助取款过程中,提醒客户设立高保密性密码,提高保密及防盗、防骗意识。得到客户的广泛认可,进一步树立农信社惠民、利民的社会形象。(修丽萍)

百姓理财服务热线 0531-89096315 开通时间:每周一至周五 14:00-17:00 (热线不提供个股、基金及其他理财产品的操作建议)

“福禄寿喜”邮票金银砖受追捧



近日“福禄寿喜”邮票金银砖正式在全国范围发售,该产品由宝泉钱币投资有限公司经销,市民可以在中国银行业机构购买。

据悉,“福禄寿喜”邮票金银砖按照中国邮政发行的“福禄寿喜”特种邮票以

1:1比例铸造而成,整体造型富贵祥和,寓意深刻。另附有四枚“福禄寿喜”特种邮票及专有防伪证书,藏友可通过拨打证书上的中国防伪315产品查询信息系统电话或登录网站,进行藏品真伪的查询。

与小微企业共成长

华夏银行济南分行创新产品助力小微融资

近年来,为有效破解小微企业融资难题,中国银行业在小微企业金融服务模式方面进行了有益的探索与尝试,多家金融机构推出了自己的小微企业信贷品牌,其中华夏银行推出的“龙舟计划”以其“小、快、灵”的服务理念,“商圈贷”、“联保联贷”等自主创新产品,让人耳目一新。

两年时间,一支“专营、专业”的团队通过“专精、专注”的金融产品服务,为全省700多家小微企业提供了六十亿元融资,今年一季度更是为我省小微企业提供信贷支持近三十亿元,华夏银行中小企业信贷部济南分部通过金融产品及服务的创新,切实解决了小微企业的融资难题,深受广大小微企业客户的青睐。

创新信贷产品 破解小微融资难

打造“中小企业金融服务商”,产品创新是关键。记者从

华夏银行济南分行中小企业信贷部了解到,在金融服务方面,他们不仅注重解决小微企业的资金需求问题,更侧重于产品的适用性和服务方案的设计,根据不同群体小企业经营特点,不断创新“龙舟计划”产品。例如,华夏银行首创“接力贷”产品,加强与同业银行、小额贷款公司等金融机构合作,共建小企业服务平台,切实降低小企业的融资成本。

而针对小微企业融资担保不足的问题,该行创新担保模式,以金融服务方案模式为小微企业批量开展金融服务,在老的贷款产品的基础上创造了“商圈贷”、“园区贷”、“品牌连锁按揭贷”等产品,通过市场管理方、推荐、监管等方式解决小微企业担保不足的问题。

在济南某肉类水产批发市场,华夏银行济南分行工作人员深入调查后发现,该批发市场上不少商户产品销售和结算周期都有较强的季

节性,所以阶段性的资金需求较大。他们有阶段性资金需求但却不能提供足值有效的固定资产抵押,导致经营经常受到资金制约。为解决这些商户的资金需求,华夏银行工作人员立即联系了济南市水产经营与发展协会,通过与协会合作,结合商户经营状况、银行结算,其他商户评价等方面提出了解决方案,采用联保联贷的方式,为该批发市场一批商户解决了融资难题。这种依托于市场管理方对市场内商户批量服务的新型金融服务方式让市场上的经营业主大为受益。

整合全行资源 助力小微发展

据了解,针对小微企业融资、发展方面的瓶颈问题,华夏银行不仅在产品上对现有信贷产品进行了整合、创新,形成了独立的中小企业融资服务产品体系,更利用银行的信息、资源优势对

小微企业的自身发展添砖加瓦。

从产品到服务,整合全行资源进行全面创新,华夏银行工作人员在解决小微企业的融资难问题的过程中,仔细研究深层次的原因,从根本上关注小微企业,帮助小微企业提高自身的竞争力,支持小微企业的持续发展。为此,华夏银行在金融业内首家自主研发了业内领先的“资金支付融资管理系统”,该系统具备跨行资金结算、资金监管、跨行支付、在线融资四大功能,为小微企业客户打造了整合信息流、物流、资金流,提供全面资金监管、信贷、结算金融服务的服务平台,帮助广大小微企业管好“钱袋子”。

目前,华夏银行济南分行的工作人员正结合各类小微企业的实际情况推广该行的创新服务模式。工作人员表示,在小微企业的服务上,没有最新,只有更新,他们要做的是全面创新,“与小微企业共成长”。(财金记者 王小平)

商河县农村信用社 电子银行服务功能日趋完善

为进一步改善农村地区金融服务环境,构建新型农村银行网络支付体系。商河县农村信用社把为农民搭建现代化、科技化和智能化的电子银行服务平台作为提高核心竞争力的重要内容,不断加大软硬件设施建设的投入,倾力为农村居民打造365天、全天24小时随时办理银行业务的电子银行服务平台。

近年来,商河县农村信用社不断加大农村支付结算体系建设,已投入使用自助银行19台,布设电话POS机316台,安装网银体验机19台,农民金融服务自助终端

19台。所有营业网点全部加入农信银系统,开通跨省跨行通存通兑业务。网上银行、电话银行、手机银行、电话POS机等多种电子银行产品的不断推出使农村居民足不出户即可随时随地自助办理业务,享受到了与城市居民一样方便快捷的现代化银行服务。到目前,该社银行卡发卡量已突破10万张,签约网银客户4791户,交易金额3.33亿元,签约手机银行客户2283户,交易金额3400多万元,服务范围逐步扩大,有效满足了农村居民日益多样化的金融服务需求。(范娜)