

走出保险理财误区要多样投资

买了分红险,不一定就能分红

本报记者 王瑞超

3·15来临之际,本报多次接到消费者有关保险产品的咨询与投诉:买了保险,投资收益是否有保障?分红险一定能分红吗?全险是否全赔?本报采访得知,部分消费者对于保险理财产品存在一定的误区,专家建议多样投资、稳健理财,“不要把所有鸡蛋放在同一个篮子里”。

误区一:分红险一定能分红

近日,阳谷县郭屯乡的郭先生拨打本报热线反映:他买的分红险已经五年了,现在不光没有分红还亏了700块钱。他气愤地说:“买的时候说每年有分红,比银行存款利息高,现在都亏了。”

据悉,关于分红,保险公司在每一个会计年度结束后,将可分配盈余按照一定比例分配给客户。从事保险行业多年的保险经纪人张先生说,保险公司实际运作情况必须好于预期情况,才能将所产生的利润分配给客户;而一旦预期出现偏差,客户红利将会受到影响,分红险不一定就能得到分红。

误区二:过往病史“被隐瞒”

销售人员本应在消费者购买保险前仔细询问其病史,并提醒其履行告知义务。但往往因为利益驱动,很多销售人员对投保人是否如实告知听之任之,甚至还进行不当的干扰。很多消费者在销售人员的授意下,隐瞒了过往的病史,导致事后保险公司拒赔。

保险专家建议:事实上,不少保险陷阱都是消费者自挖的,是完全可以避免的。在购买保险时,消费者一定要充分认识到如实告知的重要性和不如实告知的严重后果。投保人如果不如实告知病史,那么既得不到保险保障,甚至连保费都有可能拿不回来。

误区三:车险全险即保险公司全赔

去年夏天,东昌府区陈先生的大货在高速路上行驶时发生自燃,他购买了车险全险,费尽周折将车辆残骸拖回后,陈先生找到投保的财险公司申请理赔:“我花15万买全险了,怎么车烧成这样一点也不给赔?”

对此,该公司理赔部负责人表示:陈先生买的全险也仅



仅是个套餐而已,包括交强险、车损险、商业三者险、车上人员责任险,不计免赔险等。此外还有玻璃险、盗抢险、发动机特别损失险或者涉水险、自然险等,不符合条件是赔的,建议在购买时能够认真查看所谓全险所具体包含的险种。还需要注意,因酒后驾车、事故逃逸、未年检等问题产生的事故,事故损失是由自己承担的。

误区四:复杂的合同内容,看不懂就搁置

“买的健康险,合同内容好几页,看着就头大,也看不懂。”东昌府区刘女士谈她对保险合同的想法。

保险产品日渐增多,繁复的保险条款开始引发越来越多误解和争端,究其原因,有些是条款本身模棱两可,普通人理解的字面含义与保险的条款含义不同;有些是销售人员在销售过程中有意或无意地误导,或解释不到位。

对此,山东普新律师事务所陈律师表示:购买保险产品前应要求代理人出具完整的保险合同,对保险免责范围承保事项及理赔等条款予以充

分了解,以免出现理赔纠纷。投保人在购买险种时切记要问清“哪些情况下可以理赔”,并在合同上以书面形式呈现,且勿轻信口头承诺。

误区五:存钱变成买保险

本报3·15消费者维权热线开设以来,不少市民反映存款变成保险了。

“存款送保障”、“储蓄加免费保障”,本来是进银行存钱,却在销售人员的误导下不明不白购买了保险。事实上,遭遇这种情况最多的是老人或农村人,他们受身体状况和文化层次影响,对保险产品了解较少,只是出于对银行或者保险业务员的信任才购买。因此无论是签署相关文件还是电话回访,往往都是一知半解。

陈律师表示:消费者在购买保险前应先认清销售人员的身份资质,要求其出示工作证件,并应当仔细了解产品性质和条款约定,不盲目冲动,不轻信营销人员的口头承诺。保险产品都有10天的犹豫期,在此期间,只要对保险合同有任何不满意都可以提出退保,保险公司应当全额退还保费。

第三,要对新型寿险产品的期限、费用、风险情况、客户的权益与义务做全面详细的了解,有效保障好自己的利益。

消费提示

旅游消费十大陷阱

1.打着老年养生游旗号,价格又特别便宜的团队游通常都是名不副实,中途会产生许多自费、购物项目;

2.旅行社之间委托代理、包团转卖的线路可能有风险。不具备出境游组团资质却有出境游线路的旅行社,要明确是受哪家旅行社的委托,并查看是否有《委托招徕授权书》;

3.网上团购的旅游消费抵用券,诸如“仅208元!到旅行社另付380元享原2860元‘韩国小清新’五天四晚三星品质双人游贵宾券+10万元旅行社责任险”这一类信息一定要留个心眼,弄清楚网站和旅行社是否真的有合作;

4.“高品质团”有可能是忽悠。比如海南高品质五日团,团费一人8550元,其实住的吃的都不怎么样。尤其在旅游出行黄金时期,贵并不代表好;

5.地接导游把你带到一个地方玩,推荐给你什么海上降落伞、潜水之类的项目,记得问清楚是不是额外收费。如果你不想玩,有些导游会软硬兼施,一会求你帮忙,一会恶语相向,你只要记得投诉他就好了;

6.玩着玩着发现行程跟之前计划的有变,导游跟你说,这个景点没什么好看的啦,咱们去别的地方吧。然后你就有可能被带去自费景点和购物点;

7.购物点“绑架”景点。比如昆明、大理、丽江6日游,行程单中看似不错的景点,也会是购物商城、卖玉器、卖茶叶、卖小商品的地方,出发前问清楚才好。如被强迫购物,记得保留证据;

8.境外购物慎重下手。比如泰国五日游,导游带你买点纪念品,结果走进珠宝店,买了3万元的“鸽血红”珠宝,回国一鉴定价值只有几千元的例子不是没有;

9.“低价游”往往很坑爹。比如998元的“港澳六日游”,看起来很划算。其实就是带你去一些购物点,商家会说老板刚刚生了一对龙凤胎,标价18000元的玉镯只卖2000元,其实是品质低劣的仿品;

10.酒店“准星级”,极有可能是骗人的。比如说酒店是按照三星标准设计装修,但还没有参加评星等等,要知道在星级酒店评定标准中,没有“准×星”这个词。 本报记者 孟凡萧 整理

在线旅游需防5种陷阱

近日,去哪儿网发布3·15提示,提醒消费者从旅行预订开始防范各类山寨、欺诈行为。

1.警惕航班取消短信诈骗

2013年年末起各地频繁出现以“航班取消”短信为噱头的新型骗局,骗子会发短信到消费者手机,谎称其乘坐的航班因故取消,需要在限定时间内致电给指定电话,改签机票或退票,不少消费者因此“中招”,按对方提示操作,转账而受骗。去哪儿网提醒,一旦收到类似短信,务必先联系购票网站或航空公司核实确认信息,切勿轻信,更不要拨打短信中提供的陌生号码。

2.防山寨、虚假网站诈骗

虚假网站往往模仿正规网站的名称和页面,或是用伪造的400电话诱导消费者,还会通过特价机票诱使消费者上当。提醒消费者,尽量避免使用通用搜索引擎搜索打开陌生的票务网站,也不要轻信网络中的低价机票、特价机票的信息。务必选择航空公司官方网站及正规旅行网站,注意

检查其是否有民航相关资质认证及安全保障体系。

3.预订酒店到店无房可获赔

虽然不少旅游网站社承诺“到店有房”,但在旅行高峰期、黄金周等客房需求旺盛期间,酒店超售或者已经满房还未来得及在系统中关房,还是会发生已经确认的预订订单,但依然无法入住的情况。我们在此提醒消费者,在线预订房间后,相当于已经和商家达成契约关系,如果到店出现无房,有权合理地维护自身权利。

4.预订旅行产品注意预订条款

在预订酒店等旅行产品时,在购买前最好仔细查看订单介绍,防范部分网站未在产品上明确标识价格,但到了酒店后要求涨价的情况。此外还需特别注意旅游产品的退改介绍和商家特别说明的内容。此外,还可以购买预订取消险等,减少由于行程变化而导致的经济损失。

本报记者 孟凡萧 整理

专家支招

市民应多样投资,稳健理财

保险专家潘先生表示,投资理财界有一句名言:“不要把所有鸡蛋放在同一个篮子里”,投资理财应多样化。简言之就是:“稳健理财,多样投

资”!其次,市民要增强投资理财风险意识,购买时看清保险合同相关条款,根据购买能力进行投资。

出身名门 贵在品质

站在城市的角度去塑造建筑,站在人文的角度去营造社区,站在业主的角度去创造产品,是裕昌人多年来秉承的理念。裕昌集团从2003年成立至今,凭借“诚信、创新、稳健、发展”的企业理念,以诚信为本,靠品质先行,逐渐发展成为今天拥有总资产30亿元,集生物制药、电子信息、房产置业、汽车贸易、金融服务、餐饮旅游、机械制造为一体的综合性集团企业。先后成功开发了江北汽车城、裕昌·珍珠苑、裕昌·水岸新城、天恒·御景花园项目,拥有汽车4S店两家,大型酒店及博物馆各一座,目前正在建设中的还有三亚博物馆、裕昌·大学城、裕昌·九州国际等项目。

“十年后看裕昌。”2003年集团刚成立的时候,董事长曾满怀豪情地

说,也正是这句话将一帮想干事、能干事的年轻人聚在一起,采取集约化规模经营,多种产业优势互补,经过十年的积淀,成长为今天聊城市极具发展潜力的企业之一。

2013年,裕昌集团成立十周年,从这一年集团开始进入快速发展的新轨道,而裕昌?大学城项目作为十年献礼的重点项目,在整个集团的发展过程中,占据着举足轻重的地位。

“我们对待每一个项目都像对待孩子一样钟爱,在整个集团的眼中这不是项目而是‘作品’。”销售总监刘总说,裕昌·大学城项目因为她优越的地理位置和周边浓厚的教育氛围,让建设者们倾注了更多心血。

光岳路和长江路都是未来城市的主干道,裕昌·大学城顺应聊

城“东扩南展”的发展规划,就位于长江路和光岳路的交汇处东南片区,南邻是11所职业技术学院、南部商务行政中心,西边是聊城大学、聊城二中、体育休闲中心,东部是生态公园,还有裕昌集团投资新建的外国语小学和文轩中学,名校环绕,拥有浓厚的教育氛围。

近年来汽车越来越多,拥挤嘈杂的停车区让人非常压抑,而裕昌·大学城引入“全金地”设计理念,突破了传统钢筋水泥森林对人们的压迫感,将项目整体抬高5.8米,使社区与周边道路形成高度差,真正实现人车分流,确保了业主的安全及小区交通的有序,也彻底告别了阴暗、潮湿的地下室。

“给孩子一个自由玩耍的安全的空间,给家人一个悠然自得的静



谧的环境。”裕昌宁愿牺牲容积率,增加建筑成本,减少利润,也要采用全金地设计,为每一位选择在裕

昌居住·大学城居住的业主着想,要让每一位在裕昌买房子的业主感到物超所值。(郭庆文)