

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,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)