

夏季暴雨 不妨用保险避险

用家财险保障家庭财产,用涉水险保障爱车

闷热的夏天,能痛痛快快地下一场大雨是很多市民期望的。但是家住老107国道的李先生却最怕夏季下大暴雨,“一下暴雨,我家就要被淹。去年的暴雨就让我家的家具、家电被淹,损失了近万元。可不可以针对暴雨上保险?”前段时间,郑州又下暴雨了,李先生忍不住给本报打来电话,咨询有没有为房子投保的保险。保险专家表示,购买家财险,可对暴雨引起的损失予以赔付。

晚报记者 倪子

房子遭水淹 家财险可赔

“如果购买了家财险,针对暴雨的损失是可以赔的。”针对李先生的问题,不少财险公司的业内人士表示,目前市场上的家财险责任范围包括火灾、爆炸、台风、暴雨、雷击、洪水等引起的家庭财产损失,保障内容包括房屋及其附属设备、房屋装修、家用电器、家具等。“不过,需要注意的是,一些贵重或价值难以鉴定的物品如金银珠宝、有价证券、邮票等,均不在保险保障范围。”业内人士提醒道。据了解,目前市面上的家财险包括普通家财险和投资型家财险,保费普遍不高。以普通家财险为例,其保障期限一般为一年,费率低的只要100多元,高的也不过数百元。

虽然保费较低,保障也不错,但是业内人士却表示目前家财险的投保率相当低。据报道,年初央视新大楼发生火灾后,北京媒体曾对北京家财险的销售做了一番调查,据称北京投保家财险的家庭只占总数的1%左右。业内人士说,保险的作用是与消费者共同承担风险,因此



市民的投保意识有待提高。

暴雨期间 不妨投保“涉水险”

日前,爱车如命的刘先生遭遇了烦心事。“上周我开车出差,途中突遇暴雨。因为不熟悉路况,不知道路面面积水深浅,一不小心将汽车开进一处积水造成熄火。”刘先生说,由于经验不足,他强行打火,结果造成发动机损伤。“我去保险公司申请理赔,却被告知发动机进水属于车损险免赔范围。”车也坏了,保险公司也不赔,刘先生心里很窝火。

据悉,目前多家公司的车损险都赔偿因雷击、暴雨、洪水、雹灾等造成的保险机动车全部损失或部分损失,不过,“发动机进水后导致的

发动机损坏除外”。对此,车险专家说,为应对雨季开车可能遭遇的风险,车主最稳妥的做法是为爱车单独投保“涉水险”。据了解,不同价值的涉水险参保的金额不同,以车辆价格在10万元~20万元为例,一年的费用大概在几百元。

业内人士表示,车辆涉水后,切忌强行打火,否则会造成发动机损坏,建议车主请专业拖车公司将车拖出或人力推出涉水路段。此外,除了发动机易进水外,自动变速箱也易“中招”。在自动变速箱进水以后,主要故障现象是车辆挂挡不走,加油时抖动。排除故障的方法是放掉变速箱油,再灌入新的,如果问题还没彻底解决,那就拆开变速箱进行清洗。

投连险上半年跑输大盘

股市的一路红火带动投连险收益攀高,多个投连险账户收益由负转正。国金证券日前发布的投连险业绩盘点报告显示,上半年几乎所有的投连险账户都出现了普涨的格局,但整体表现仍落后于大盘。与此同时,同类型账户中,各家保险公司之间的收益率差距也日渐扩大。

国金证券的研究报告对国内寿险25家公司的137个投连账户上半年的收益进行了盘点。统计显示,上半年上证指数和深证成指分别上涨了62.53%和73.91%,而今年上半年投连险股票型账户、混合偏股型账户和灵活配置型账户的平均收益率分别为40.98%、30.07%和

23.98%,均落后于大盘涨幅。

在各类偏向权益投资的账户中,股票型账户近半年的平均收益最高,从1月份的-15.74%增长到40.98%,最近一年收益率为14.65%。半年平均收益仅次于股票型账户的是混合偏股型账户,上半年该类账户平均收益为30.07%,最近一年收益率10.10%。排名第三的为灵活配置型账户,半年累计收益平均为23.98%,最近一年收益率为13.02%。

在股市低迷时曾表现出众的偏债型投连险账户,由于上半年债市总体呈现震荡整理的弱市格局,而受到了不同程度的影响。混合偏债

型账户受影响相对较小,半年平均收益为14.33%,多数混合偏债型账户收益在10%~30%之间。但是从近一年来的平均收益水平来看,其表现却比较出色,其最近一年的平均收益率为11.76%,较混合偏股型账户收益水平更为平稳。

对此,国金证券分析师认为,其主要原因在于:一方面作为投连险账户管理人的保险机构,一直以来的风格定位于追求长期稳定的绝对回报;另一方面,保险产品的自身特点也要求管理人对风险控制更为严格,这一特点决定了投连险产品牛市很难跑赢市场。

多种售保渠道竞相争宠

专家提醒,投保车险先分清利弊再选渠道

“我对车险一窍不通,有人说在4S店直接购买好,有人说应该到保险公司,还有人说通过电话营销或者保险中介更好。究竟应该怎样买车险呢?”准备给新车买保险的小吴面对种类繁多、渠道不一的投保渠道不知如何是好。在车险市场越来越透明化的今天,不同的投保渠道有不同的优势。本期,我们将对不同的投保渠道进行分析,希望给“准车族”带来有价值的投保参考。

晚报记者 倪子

渠道一:4S店

适用类型:扫盲型

优点:全权代理、汽车、保险打包卖

记者点评:

对于像小吴那样的“险盲”新购车主来说,4S店一般是首选。4S店一般都承担着新购车主的车险知识扫盲任务,也就是买车的同时,帮助车主上保险走单子联系保险公司,解决了新车主对车险一无所知、无所适从的问题。由于4S店能为消费者提供一条龙服务,因此保费相对来说比较贵。因为4S店毕竟是代理机构,车主只能在4S店代理的范围内进行选择,往往可选择的保险公司不多。

一位已有3年驾龄的车主王先生说:“我刚买车的时候就是在4S店上的保险,当时对车险一无所知,又懒得去了解,所以就连购车一起

交给4S店办齐了。反正是第一年上车险,因为不了解,多花点钱也认了。”

渠道二:电话营销

适用类型:低价透明型

优点:价低、透明、方便

记者点评:

打一通电话就能轻松享受价格更为低廉的车险,电话营销逐渐成为不少经济适用型车主的选择。那么电话车险有哪些好处呢?首先,通过电话营销的模式,消费者能拿到低于其他任何渠道15%的折扣。按照保监会的规定,商业车险费率最多可以打到七折,但是电话车险这一渠道可以在七折的基础上再优惠15%;其次,在报价透明方面,不会出现保险公司与车主讨价还价的麻烦事,而是直接按照保监会规定的折扣比例统一报价。

电话车险运营商均是保监会审核通过的优质企业,投保方式公正、透明,服务承诺有保障。就电话车险的发展而言,平安电话车险起步最早,其业务已经基本覆盖了全国;虽然平安电话车险已经占据了80%以上的市场,但人保和太保也开始看好电话车险业务,开始在部分城市起步。电话车险在报价透明方面,不会出现保险公司与车主讨价还价的麻烦事,而是直接按照保监会规定的折扣比例统一报价;同

时,电话车险的投保电话均有录音,车主可随时要求复查自己投保时的录音。

渠道三:保险公司

适用类型:任何人群

优点:直接、安全、可选择的险种多

记者点评:

在4S店购买保险,保费比较高,但车主选择自己到保险公司购买,会显得透明和安全许多,保费也比4S店更便宜。在当前的保险市场上,大部分车险业务是由兼职保险人代理的。因为盈利的需要,经常是选择性地向客户介绍产品,将投保人的车辆投保业务揽在手中,然后又利用已有的资源向保险公司要高价。甚至有些中介业务员背着公司,在不征求客户意见的情况下,随便安排客户的车辆投保,往往给车主造成不便和利益损失。而直接面对保险公司最大的好处就是直接和安全。保险公司会根据车型、出险率、配件市场价格等诸多因素定保费,保费基准较低。同时保险公司业务员还会按照车主的需求设计产品,给予相应的优惠。

不过,去保险公司购买保险的缺点是需要花费一定的精力和时间进行比较。投保时,车主主要注意了解保险公司的各项政策、内容,并根据自身经济状况、车况和保险需求做出选择。



保险护航 人生四阶段

人生不同阶段,面临着不同的财务需要和风险。从单身贵族到有房有车的中产,从养育小孩到面临养老的中年,这一切都可以通过保险来解决。在不同阶段,我们应该怎么合理利用保险呢?

第一步:童年

健康+教育险,伴您健康快乐成长

虽然小孩不是家庭的经济支柱,但是小孩的健康问题、教育问题却可能增加家庭的经济压力。所以,小孩子最需要的是健康和教育方面的保障。这类保险往往都是长期保险,带有很强的储蓄性,大都需要家长定期缴纳保费。

第二步:青年

投资+保障险,节约每一分钱

年轻人有足够长的时间让资本随时间增值,而这是上一辈人花钱也买不到的。时间是最宝贵的,因为时间能使微小的投资通过复利价值随着时间逐渐增长。越早开始投资越有利,年轻人应该充分利用年轻的优势,循序渐进地储蓄、投资。

第三步:成年

重疾+定寿险,保障家庭幸福、稳定

成家立业后,拿着不薄的薪水,小心地规划着未来。生活似乎在按照设想中一步步推进,但是内心里总有那么一点点不安。很多成年人处于亚健康状态,大病发病率越来越高,年龄越来越低,这个问题却谁也无法否认。

第四步:中年

养老险,保障老年幸福生活

年老后谁来养你?这是中年人不得不考虑的问题。我们努力工作、攒钱,面对通货膨胀的压力,银行也是靠不住的。养育小孩的花费越来越昂贵,很多城市居民都只有一个小孩,当未来出现两个孩子负担4个老人的局面,指望孩子,对孩子无疑也是一种巨大的压力。规划自己的养老问题,也是对自己和子女的责任感。

(本文由长城保险河南分公司提供)

保险动态

恒安标准 启动客户体验月活动

日前,恒安标准人寿2009年度客户体验月活动正式启动。今年的主题为“更多了解,更多信心”,聚焦即将实施的新保险法,通过加强与消费者的沟通,推动消费者对保险功能、保险行业、保险公司的深入了解。

该活动将持续两个月,在天津、北京、山东、江苏、辽宁、四川、河南等省市相继展开。据悉,体验月期间,恒安标准人寿将举办新保险法知识竞赛等活动,向客户大力宣传普及保险法知识、宣传保险真正的意义和功能。

该公司相关负责人说,保险如同一把“保护伞”,如果运用正确,可为个人和家庭的重大生活目标提供安全的财务保障,为家庭的未来撑起一片幸福的天空。新保险法的实施,通过增强对保险销售、运营以及司法等方面的规范,进一步体现对消费者作为弱势群体的权益维护,将大大加固这把“保护伞”的安全性。恒安标准人寿希望通过系列的体验式传播活动,使保险为更多的家庭所了解、接受,为他们实现生活愿景提供坚实的保障。

王亮