

买车险 小心倒贴钱

车险之所以被车主关注,是因为每年车主都至少要消费一次。然而该买什么险种,什么险种很“多余”?让车主每次续保都很困扰。

续保车险应量身定做

对于车主而言,车险虽然是附属品,然而小车险却有着大学问。“我把车停在停车场过夜,结果一场大雨把车淹了,找保险公司报案,遭到了拒赔,理由是我没有买相应的涉水险种。”广州车主刘先生向记者道出了苦衷。然而,另一位长期投保商业险的车主老陈却持相反的态度:“买车十多年,几乎年年都买全险,实际用处都不是很大。”这样的抱怨比比皆是,如有的车主认为“盗抢险”没有用,有些却认为必买不可。来自平安车险公司的保险专家提示:车主应根据自己的实际需要合理搭配险种,因地制宜、因人而异地“量身搭配险种”,多问多比较,避免理赔时出现自己倒贴钱的情况。

那么该如何“量身定做”,搭配险种呢?专家给出了如下建议:

因地制宜选投保额度

以三者险为例,商业三者责任险可保的额度非常宽。例如,6座以下汽车分为5万元、10万元、20万元、50万元、100万元及100万元以上不超过1000万元等档次,由投保人和保险人在投保时自行协商选择确定。最让车主头痛的是撞伤第三者案件的赔付没有标准可言。而且同一个案例拿到全国不同地方去裁定,其赔付结果也会大不一样。“同样一起伤人案件,有些城市可能10万元就能搞定,而到了很多一线城市,其价码可能就是五六十万也说不定。”平安电话车险负责人告诉记者,“深圳、北京等大城市第三者伤亡的赔付代价,肯定要比一些二线城市高出很多。类似于三者险这样的地区差异化,在车险投保时普遍存在。”他表示,目前该公司的车险电销业务系统严格按照区域进行划分,车险客服坐席能在为车主推荐三者险的投保额度时,及时结合车主所在地区的赔付规律进行建议。

因人而异选投保险种

除了有地区差异,根据车主的车辆使用情况,也是量身投保车险的一个重要参照。如像盗抢险、车辆自燃险、车上人员险等,这些险种的选择因人而异。这些判断和衡量的标准要根据车主平时开车的出行范围、环境,以及车辆使用年限、乘客多少来决定。如车上人员险,这个让车主“轻视”的险种,也应该看实际情况。所谓车上人员险就是除驾驶员外,乘车人的事故保险。很多车主认为没有太大必要。这其实也需要因人而异,有些车主开车是固定上下班时间一个人开,这个险种就用不上。但是现在很多车主习惯夫妻两人同车上下班,还有很多车主喜欢周末带上朋友一起郊游。这种情况下,投保车上人员险就很有必要。一旦出现事故,乘车人也能够有保障。

(摘自《广州日报》邓莉/文)

精打细算

七银行房贷理财产品调查

自深发展银行推出首款房贷理财产品“存抵贷”以来,目前已有7家银行推出自己的房贷理财产品。由于对存款折算比例不同,各家银行房贷理财产品的收益率也有较大区别。

建行准入门槛最低

房贷理财产品业务的原理就是:超出一定起存点的资金,可按照一定比例折算为住房贷款本金的提前偿还,存款期内减少的房贷利息,可以按照理财收益的方式结算给贷款人。此类产品只适合商业房贷客户。各大银行对客户存款起点资金的要求相差不大,工行、农行和深发展等大部分银行为5万元起步。这和银行理财产品的购买起点金额类



信用卡被禁商户交易“缩水”

万通市场客服部一工作人员告诉记者,市场里以个人名义开户的POS机不能刷信用卡结算,但是企业交易仍可以刷信用卡。市场三楼一家经营办公用品的企业商户就表示,购买他们的商品,照常使用POS机刷信用卡支付。

“不少商户都向我们反映,停止信用卡业务受理生意受到了影响。”市场相关负责人说,他们也在和银行方面积极沟通。

潘家园眼镜城的个体老板杨先生抱怨说,来他店里交易的“大

头”是进货的商户,现在客户现金不够只能赊账,杨先生因此很苦恼:“赊账风险太大。我这儿原来80%的交易都是信用卡结账,谁进货带几万块现金在身上啊。停用信用卡,生意肯定受影响。”据官园批发市场方面统计,市场6月日均交易金额2897万元,其中信用卡交易占45%左右。而本月停止刷信用卡,交易全部是现金,日均交易额为2100万元。

信用卡套现大多为“养卡”

一位银行人士告诉记者,实际上,央行收紧对信用卡业务受理的管理从去年就开始了。央行2009年8月发布的相关规定中,就有“严格收单结算账户管理,禁

止将特约商户(含固定电话支付业务的特约商户)的个人结算账户设置为信用卡收单账户。现有已使用特约商户的个人结算账户开展信用卡收单业务的收单机构,要立即关闭信用卡受理功能”的规定。

这位人士表示,这一规定的出台正是由于眼下日益猖獗的信用卡套现行为。

和正常的信用卡取现相比,刷卡套现不仅可以得到相当于透支额度全额的现金,还可以享受最长56天的免息期,诱惑自然不小。一自称姓杨的“套现公司客服”对记者表示,来他这儿办“套现”客户的目的五花八门,“有炒股的,有着急还钱的,不过养卡的最多。”据他说,“套现公司”先把公司的现金预存进客户卡中伪装

“还款”,紧接着通过公司的POS机把相应的金额“刷回”公司账户。“套现公司”要收1.5%至3%的手续费,但因此“客户”可以延缓还款期一个月。这样循环操作,持卡人就算拖延数月不还钱给银行,也不会产生逾期利息,这就是所谓的“养卡”。

信用卡套现危害金融秩序

信用卡套现到底“伤害”了谁?一位银行工作人员表示,发卡行肯定是最直接的受害者。“只要信用卡持卡人进行消费,银行就承担着一份还款风险,因此银行通常都通过高额的透支利息或取现费用来防范风险。而信用卡套现却令风险变得不可控。”他表示

示,比如“养卡”者,便是在超出偿还能力基础上继续透支,最终很可能造成欠款总额滚雪球般增长。

中国人民大学财政金融学院周虹副教授表示,从银行角度来说,信用卡套现不仅带来信用风险,而且资金流向无法监控,会带来金融秩序的紊乱;而对持卡人而言,信用卡套现是非法交易,如果信用卡被盗刷或者出现其他问题,持卡人将得不到银行提供的客户支持,自身权益无法保障。

“防范信用卡套现必须同时对信用卡发放和收单加强管理。”周虹同时建议,银行还可以与税务部门合作,引入税控机制,压缩不法商户利用POS机为他人非法套现所能获得的利润空间。

(摘自《北京日报》沈衍琪 程晨/文)

银保销售人员自述——

银行是稳赚不赔的大赢家

银行热衷与保险公司合作销售银保产品,重要原因之一是他们在生意中是稳赚不赔的大赢家。

一般银行网点都有多家保险公司的销售人员驻守,每家产品不同,给银行的提成也有区别,但一般都高达8到10个点。保险公司往往赚钱不多,因为很大部分利润要分给银行。

市民退保时保险公司会按其购买产品的现金价值支付,本金很有可能不保。有时如果客户坚持全额退还,公司不想把事情闹大也会答应其要求,同时会把其中损失转嫁到业务员和其负责经理身上,但分给银行的钱是不可能收回的。

银行能成为大赢家,关键是靠着“银行”这个金字招牌——我接触过的客户都是信赖银行才购买银保产品的,我们和银行员工就是利用了他们的信任才提升了

自己的业绩。比如,我们会反复强调银保产品只能在银行买,交钱分红都在银行进行,让客户觉得就是在银行内部操作,就是把钱存在银行里,自由存取。

负责任的银行会要求理财经理和保险人员一起,给客户讲解。后期遇到问题,客户有疑问或是退保,也会主动配合,安慰客户。但有些银行怕麻烦,一出事就把客户往保险公司推,有些人甚至连银行门都不让客户进,直接让人把他们带到保险公司。

有段时间,我工作的银行网点附近有很多拆迁户,他们的赔偿是一套还建房和一笔现金,拆迁户大都准备把钱存定期。

为了招揽到业务,我们与银行的员工统一口径——产品是3年期的,最长可以存到10年,但其实这款产品本身就是一个10年期的产品,如果3年取出来,就是属于退保。

我们劝导客户说房子2年就

拿到了,建好后通风,3年就过去了。现在存钱3年后绝对能取,有收益还可以拿到几百元的购物卡,很多人被我们说得心动。

客户并不知道,钱确实能取但跟银行存取款性质不一样,是属于退保。我有些担心,想跟客户说清楚。但当时大环境让我不能开口。银行员工和保险代理都在疯狂推销,当时我们公司给银行的人提点很高,每1万块钱提点100元,10万就是1000元。很多客户办理的金額都超过10万,银行员工一个月仅我们这一块的返点就能拿到上万,那个月我们一家公司销售额就达到400万元。

直接给银行员工提成是明令禁止,这是所谓的小账费用。小账费用就是私下交易的“好处费”,相当于业务员把自己的提点分给银行的人。

那时,银行的人把我们视为“衣食父母”,只要有银保购买意向的客户,全都推荐给我。网点同

期还有很多公司在卖同类产品,有一次我不在现场,一位客户已经答应要买别家的银保产品,银行人员打电话把我叫回去再次劝说客户,结果客户最终选择了我们。

利益诱惑,常让银行员工将诚信与操守抛之脑后。一次,有位客户提出质疑,他不信任保险公司的人,就找银行的人写证明,银行工作人员二话不说,就满足了客户需求,签下“3年之后保证可以取”的字样,并署下自己的名字。后来我私下问她,怎么敢负这个责任,那人答道:“3年之后,我不在这上班还是问题,管他的。”

一些银行员工为了提成收入,把客户导向某一类产品,不是根据客户的实际需要,更不是所谓“为客户量身定做”。他们就跟有些卖药的一样,哪种提成高,就推荐客户哪种药,根本就不讲对症。

(摘自《长江日报》程思思/文)

持家有道

婚后理财:AA制的婚姻幸福吗?

刘女士和李先生是在2004年年初结婚的。两人在婚前作了“婚前财产约定”:双方在结婚前各自拥有的财产,在婚后继续归各自所有;婚后理财采用AA制,由李先生负责偿还每月的房贷,刘女士负责家庭的日常生活费用。

婚后的第一年,两人相安无事,你花你的钱,我买我的衣服,互不干涉,两人都觉得这种状况挺好。不过2005年春节过后,情况却发生了变化。李先生由于工作表现出色,被公司提升为部门经理,收入大幅增加,夫妻二人原本“旗鼓相当”的收入格局被打破。李先生的消费水平随着职位的升迁而有所上升,穿的衣服、用的商品档次都有了明显提高(有些费用,公司可以报销)。但是,每次李先生和刘女士逛超市,他依旧是背着手,心安理得地看着刘女士付账。刘女士看在眼里,气在

心里,可嘴上却什么也不能说,因为李先生的行为并没有违反“婚前财产约定”,但是夫妻间的关系开始有了微妙变化。

2005年夏天,刘女士的一个中学同学从外地来北京出差,提出要看看刘女士。刘女士很高兴,跟李先生说要请她的同学吃饭,李先生也表示赞同。请客的那天,李先生倒很热情,又是点菜,又是倒酒,最后还主动付了账。刘女士觉得在同学面前很有面子,非常高兴。可是一到家,李先生就递给刘女士一张发票,提出让刘女士还给他刚才所付的餐费。刘女士非常气愤地说:“难道一顿饭也要分得那么清楚吗?”李先生说:“我们婚前可是说好了的。”刘女士非常无奈地将餐费交给李先生。当晚,两人大吵一架,吵架的主题是:你究竟还爱不爱我?

过了一个月,李先生接到舅舅的一个电话,舅舅要盖房,钱不

够,想跟李先生借点儿钱。李先生在电话里爽快地答应借给舅舅1万元,并说还不还没关系。在旁边的刘女士一听就急了,说:“你对别人倒是大方,一给就是1万元,可是请我同学吃顿饭都向我借钱,我过生日你都不送我礼物,在你我心里还不如外人。”李先生依旧回答:“我们是AA制,我有支配自己金钱的自由。”至此,两人之间开始了漫长的冷战,家里也失去了欢乐。

观点:

AA制是婚姻的陷阱

有关统计表明,AA制婚姻的离婚率大大高于传统婚姻。其中原因很简单,婚姻是两个人的结合,其中非常重要的一点就是双方财产的结合,而AA制是财产上的“同居”关系,与财产的结合完全不是一码事。AA制婚姻追求的是平均和平等,但平均和平等的基础是实力和背景相当,其中



包括:双方收入相当、家庭背景相当、工作稳定性相当、能够共同发展(升职和加薪)、分担的家务相当等。一旦某种“相当”变为“不相当”,这种平衡就会被打破,此后婚姻关系也会随之被打破。很多AA制婚姻都由于夫妻中一方婚后收入减少、生育子女、赡养老人、失业等原因,最终导致婚姻面临破裂的边缘。此外,AA制婚姻对孩子的成长也会造成不良影响。因此,婚姻AA制实际上是婚姻的陷阱。

(摘自《北京青年报》刘彦斌/文)

“由俭入奢易,由奢入俭难”这句话,我们从小就有听过,但是做到的人不多!

理财的最大漏洞

理财的首要条件在于有钱可理,但是身边许多朋友都告诉我,每个月自己花都不够了,哪来余钱可理,这是一个好问题!刚好最近看了一本书:购物狂的异想世界,心中真的是有凄凄焉!其实,女主角的行为模式,常常在我们身边发生,多买一件衣服不是罪过,但如果每个月超出自己的预算,每星期还多买一件,那就是很大的罪过了!

男性朋友,你们的玩具更大!一部很棒的车,是许多男人的梦想,如果,一个月净收入3万,因为看到电视上广告:月付2万,您轻松拥有!结果做了这件事,接下来的日子你可能就非常不轻松了!因为车子不是只有买车子要付的钱,接下来,还有油钱、维修费、保险费、税金,还有因白目所造成的罚单,再加上,车子不断地折旧,在财务定义上来说,他绝对不是资产,而是负债!

当然,消费带给人是一种愉快的感受,所以,不是说我们不要消费,而是,要有计划的消费,也就是要练习延迟享受这件事!在前几天,有幸听了一场讲座,题目是如何吃出健康。有趣的是,营养师以理财的角度来谈论健康循环这件事,实在令我印象深刻。他提到,长期生活习惯不健康,如同信用额度透支,就得需要债务协商,这时,银行说什么就是什么;而在健康上的债务协商单位,就是医院!

日本在这一两年,已经将心血管疾病、糖尿病,归类为生活习惯病,从营养师的话中反过来说,良好的健康维持,是要靠好习惯,而成功的理财,同样也是好习惯的养成,从有计划的消费开始,才是个好习惯的维持,而理财好习惯的维持,从记账开始,是自古不变的道理。譬如,许多人都想减重,但是却不去计算卡路里,常常希望用快速的方法就可减重,却没有去计算,吃进去多少,每天自己消耗多少,这样是无法有效且健康减重的,我们的财务不也是吗?收入有多少?基本开销到底有多少?可以存多少?消费多少?如果不靠记录,怎么会知道自己的财务状况呢?

理财,是规划自己一生所需用的钱财,就如同你的健康一样,良好的习惯,才能避免自己陷入财务的黑洞,各位朋友,让我们开始从小小的记账做起,请你相信,这个小小动作就可以避免自己陷入透支,未来才真的会美好,共勉之!

(摘自台湾《联合报》李佩菁/文)