

车主叫好车险改革

14条免责条款被删

近日,中国保险行业协会(下称“中保协”)对外发布《中国保险行业协会机动车辆商业保险示范条款(征求意见稿)》(下称《示范条款》),向社会公开征求意见。在这份征求意见稿中,一些有争议的免责条款被取消了。



“代位追偿”车主叫好

车被撞了,对方全责又不愿意赔偿,怎么办?之前,车主只有起诉到法院解决。而且,即使法院判决下来,能否成功执行还是未知数。这样,受损失车主几乎只有认倒霉的份儿。

条款也许可以解决这个问题。

问题。该条款规定,因第三方对保险机动车的损害而造成保险事故,保险人在保险金额内先行赔付被保险人,保险人在赔偿金额内代为行使被保险人对第三方请求赔偿的权利。

不再为购置税交保险费

据了解,现行的保险条款中,一些保险公司在计算保费时还把购置税计算在车价之内。而按照现行的购置税费率,把购置税计算在内,车主

汽车保险



在投保商业险的时候,将多支付8.5%的保费。如果车价高,这部分的费用将达到上千元甚至更多。

中保协示范条款中,保险

金额按机动车实际价值确定,“新车购置价指本保险合同签订地购置与保险车辆同类型新车的价格”。新车购置价明确规定没有包含购置税,意味

着不必为购置税买保险。

霸王条款多被删除

示范条款扩大了保险公司的责任,对车主的保障进一步加强。比如:示范条款对现有商业车险的附加险条款进行了大幅简化,把部分附加险纳入主险保障范围,将原有商业车险中“教练车特约”、“租车人人车失踪”、“法律费用”、“倒车镜车灯单独损坏”、“车载货物掉落”等附加险的保险责任直接纳入主险保险责任;但诸如玻璃单独破碎险、自燃损失险、车身划痕损失险等十个附加险得到了保留。

同时“驾驶证失效或审验不合格”、“发生保险事故时无公安机关交通管理部门核发

的合法有效行驶证、号牌,或临时号牌或临时移动证”;“改变使用性质未如实告知”;“被保险机动车拖带未投保交强险的机动车或被未投保交强险的其他机动车拖带”等都纳入了保险责任范围。

车险经营成本将上升

对此,车险业内人士陈永祥认为,新条款扩大保险公司赔付范围毫无疑问会造成保险公司综合赔付率的上升,导致车险成本增加。“条款正式确定后,整个保险行业可能会依据条款对费率进行精算,分类别收取保费,比如通过风险系数计算,对少出险的车少收费,而对多出险的车加大收费。”

《南方日报》

中国人寿新推两款“不花钱”险种

缴费五年实现轻松养老

本报讯 为庆祝公司成立62周年,答谢广大新老客户,中国人寿特别推出两款“不花钱”的保险——家财财产保险和分红理财保险以回馈广大客户。

第一份“不花钱”的保险是家财财产保险,中国人寿临沂分公司将在11月份向新老客户免费赠送价值10亿元的家庭财产保险保障。凡是中国人寿举办的系列客户答谢活动,

即可获赠2万元的“家家乐”家庭财产保险。

第二份“不花钱”的保险是分红理财保险——国寿福禄金尊两全保险(分红型)。该产品仅在2011年10月和11月进行销售。据悉,“福禄金尊”是一款集理财分红、意外保障、养老于一身,三年一返还,一次性返本、年年有分红、高额有保障的高附加值产品,真正做到了五年缴费终身受益,快速返本养老无忧。

那么,投保“福禄金尊”后,能得到什么收益呢?以张先生为例。现年30岁的张先生选择了每年投保福禄金尊2万元,连续缴费5年,选择60岁一次性领取本金,那么他可以获得如下收益:其一,在60岁之前每三年一返还2648元,60岁以后依然可以每年领取1059元生存金,不花自己一分钱快乐养老到终身;其二,提供身故保障等多倍关爱;其三,

如果坐享分红,张先生到60岁可以直接拥有8.5万元的红利作为补充养老金。另外,在保险期间内,张先生可以通过保单借款功能为事业发展留下一笔机动资金。(专刊记者 魏玉娜 邵明习 通讯员 孟德雷 聂荣先)



“邮储银行杯”青年创业大赛报名中

大赛现金奖励高达10万元,且有丰厚贷款支持

本报讯 近日,“邮储银行杯”山东省青年创业大赛于10月19日在全省正式启动。本次大赛共旨在激发和培养广大青年的创业、创新意识,报名时间截止到11月15日,目前大赛正在火热报名中。

据悉,本次大赛主题为“超越梦想,创业未来”,共分为分为创意、创业、创富三个组。根据大赛安排,11月16日-11月30日为初赛时间,创意组可通过网络参与初赛,创业组、创富组将在本地分赛区参

与初赛;12月1日-12月15日为复赛时间,2011年12月底将进行总决赛及颁奖活动。

本次大赛的奖项设置也十分丰厚,创意、创业、创富组将评出一等奖1名,二等奖2名,三等奖3名。其中,创意组一、二、三等奖分别获得现金奖励10000元、5000元、3000元;创业组一、二、三等奖分别获得现金奖励10万元、5万元、3万元,符合“青年创业基金”申请条件的获奖选手可分别获得“青年创业基金”10万元、5万元、3

万元的无息借款支持,获奖选手还有望获得邮储银行最高不超过500万的优先授信和贷款优惠利率。

同时,创富组符合条件的一、二、三等奖选手可分别获得“青春创业贴息专项资金”6万元、4万元、2万元的贷款贴息,符合条件的一、二、三等奖选手,邮储银行将给予最高不超过1000万的优先授信,并可享受优惠的贷款利率。此次临沂赛区活

动由邮储银行临沂市分行和共青团临沂市委主办。市区参赛者可到邮储银行市行营业部报名,电话8058529;解放路支行报名电话8063626;县区参赛者可到邮储银行各县行营业部报名。(专刊记者 魏玉娜 邵明习 通讯员 邱柏陶)



买车首选建行龙卡“购车分期付款”

部分车型免利息、免抵押、免担保,最长36个月还款

本报讯 为了缓解资金的压力和增加资金的流动性,即日起建行携手众多汽车厂商推出龙卡“购车分期付款”,为建行优质客户献上零利息超低手续费优惠,部分车型零利息、零手续费特别优惠活动。

建行临沂分行工作人员介绍,相比其他汽车金融服务,汽车贷款虽然手续便捷但贷款利率较高,而需要抵押担保金等附加费用又需要银行

方面严格审核,相比之下,直接使用建行龙卡信用卡进行分期付款更经济省力一些。

据介绍,使用龙卡信用卡分期付款不仅手续便捷,而且免利息、免抵押、免担保,不影响异地上牌,手续费远低于汽车贷款利率,最长36个月还款,且不占用正常额度。目前与建行合作的品牌有东风悦达起亚、北京现代、上海大众斯柯达、一汽马自达、一汽大众、一

汽奔腾、长安铃木、广州本田、中华汽车、吉利汽车、东风日产、东风标致等。

另外,建行龙卡信用卡客户还可享受商户分期付款业务和安居分期付款业务。目前合作的商家有东易日盛、亮美嘉、怡景丽家、业之峰、北京中圣实创装饰有限公司临沂分公司、苏宁电器、金鹰家电商场等。

选择家装分期的持卡人在公司店面及建行网点均可受理,无须担保抵押,手续简便,快速审批。详情咨询8055113、8055292。(专刊记者 魏玉娜 邵明习 通讯员 张浩 聂荣先)



只赠不卖 免费发放

《高血压 活到九十九》

随着天气转冷,又到了心脑血管病尤其是高血压病的高发期,危险状况频频发生,几乎所有的高血压患者最大的心愿就是:保持血压平稳,千万不要再忽高忽低,让人担

惊受怕!如何更有效预防并发症的出现?怎样才能让血压平稳不反弹?有没有更好的的方法让患者真正摆脱降压药物的依赖和伤害?

最新高血压科普书籍《高血压 活到九十九》已由华夏文化出版社出版发行,针对广大高血压患者关注和苦恼的问题,书中通俗讲解高血压及其并发症的防治知识和常见生活用药误区,科学严谨地阐述高血压的患病根源,详细介绍最新高血压科研成果,指导患者日常饮食锻炼。并针对出现高血压并发症的患者推荐

了大量食疗偏方和实用方法供患者参考选择。

为响应2011年全国高血压日主题号召“知晓您的血压和控制目标”,宣传普及高血压知识,提高知晓率和治疗率,《高血压 活到九十九》一书现面向全国高血压患者少量免费发放。本省数量有限,请及时拨打全国免费电话400-602-9809申请领取。

民生银行两款高收益

理财产品发售中

本报讯 据悉,民生银行临沂支行于2011年11月4日至2011年11月10日发售“非凡资产管理(增利型)”系列理财产品M3款和M3高款,预期最高年化收益率可达5.50%,帮助投资者快速增值。

“非凡资产管理(增利型)”M3款和M3高款起点金额分别为5万和20万元,预期最高年化收益率分别为5.35%和5.50%。起息日为2011年11月11日,到期日为2012年2月9日,计息天数90天。

本产品为持续运作的具有固定投资周期的非保本浮动收益型理财产品。主要投资但不限于债券及货币市场工具,符合银监会规定的信托受益权及信托计划等。投资比

例为:债券5%-35%、符合银监会规定的信托受益权产品及信托计划60%-90%、现金及货币市场工具0%-30%。

同时,11月4日至11月9日期间,民生银行临沂支行还发售“非凡资产管理(增利型)”M2款和M2尊款,起点金额分别为5万元和100万元。据悉,民生银行最近半年发行的类似理财产品期限一个月以下实现的收益率平均值约为4.5%,一至三个月实现的收益率平均值约为4.9%,全部达到了预期最高年化收益率。更多同类理财产品请详细咨询民生银行临沂支行,电话8961018。(专刊记者 魏玉娜 邵明习 通讯员 聂荣先)



中行“融易达”

让买卖双方均受益

本报讯 为了解决企业融资难题,中行深挖企业需求适时推出“融易达”业务,该业务不但能为企业节约经营成本、解决客户的燃眉之急,还能供应商提供整体融资解决方案。

据悉,在核心企业赊销采购环节,买方企业可以利用自身闲置的授信额度扩大购买能力,通过帮助卖方获得融资来维护自身供应链的稳定,以获得更多的优质上游产品。同时,买方企业还可以借助银行融资支持延长付款期,改善自身资金周转压力。对于卖方企业,可以充分利用买方的授信额度,在自身授信资源紧张情况下,更便捷地获得银行融资。

例如,上市公司W公司在国内

拥有大量的中小企业配套供应商,其与供应商的主要结算方式为电汇或承兑汇票,结算周期一般为货到后两个月付款。中国银行为W公司核定有授信额度且存在一定程度的闲置。

W公司为了给其供应商提供支持,同意在中行办理“融易达”业务,这样在全额占用W公司授信额度而不占用供应商授信额度的前提下,为W公司的供应商提供了融资。“融易达”业务的办理为供应商解决了生产资金问题,W公司也维持了其远期付款的结算方式并与其供应商保持了良好的合作关系。(专刊记者 魏玉娜 邵明习 通讯员 钱存)

