

老年保险风险大赔付率高 政府搭台企业让利填空白

“银发无忧”为老人撑起保护伞

从8月15日起,由上海市老龄办和新华人寿联合推出的“银发无忧”工程再次启动。沪上的老年人投保20元,可获得每份最高1万元的人身意外伤害保险及500元的骨折津贴。据悉,安徽、山东、天津等地也在引入上海的做法,为当地老年人提供综合保障计划。

老年保险“瘦田乏耕”

老龄化问题其实早在数年前已经开始困扰申城。根据上海市老龄办提供的数字,本市60岁以上的老年人比例已经达到20%。老年保障

逐渐成为社会关注的焦点问题之一。但是,眼下老年人的保障比较缺失,除了最基础的社会保障,市场上针对老年人专门开发的保险少之又少。

推出老年人保险产品风险相当大且赔付率高,价格定高了无人问津,价格定低了保险公司不仅无利可图甚至很有可能亏本。所以,尽管市场存在大量需求,不少保险公司顾及到收益率望而却步,努力争取利润率高的中青年以及少儿保险市场,老人保险成为一块少有人耕的“瘦田”。通过政府搭台、保险企业让利的办法,上海从2005年开始推出“银发无忧”工程,为老年人提供

更为周全的保障。

两年近50万人次投保

“银发无忧”运作两年以来,全市共有近50万人次的老年人投保了这一险种。国家民政部、中国保监会也对这项创新型工作给予高度肯定,认为它为积极构建老年人综合保障体系作了有益的探索。

据统计,“银发无忧”首年累计赔付154.8万元,略有亏损;2006年10月至今赔付总金额257万元,其中身故128例,残疾35例,老年人的骨折赔付案例2581例,占了最大比例,夏季尤其是理赔的高峰时期。去年10月,一位老先生外出时

不小心脚下打滑,从多层台阶上摔下,造成头部眼眶部位骨折、眼眶移位,被送到医院就诊。第二天,他的家属想起老人曾投保了新华人寿的“银发无忧”,及时按照投保小凭证上的报案电话告知了保险公司。保险公司接到理赔申请材料后,及时审核了索赔要求,第一时间将理赔金送到家属手中。2个月,经过对家属提出的伤残申请进行核保后,又支付了伤残理赔金。

按老人需求优化保障

市老龄办专门委托复旦大学有关学者对“银发无忧”开展两年来的实际出险和理赔情况作了专项统计

分析,今年的“银发无忧”进一步对保障计划进行了优化,主办方将老年人意外伤害保险和附加骨折津贴二险合一,使险种更为老年人理解。保险公司在理赔的过程中,不断根据老年人的具体要求,改进下一年的保障内容。第一年只有单纯的老人意外伤害保障,有老人向保险公司提出能否把骨折这一常见病例列入保障内容,得到了实现。现在国内发生的意外都可以获赔,还为养老院的老人设置了特别条款。今年的“银发无忧”投保工作在8月15日至9月25日之间展开,老年人可就近的居(村)委会参与投保。 本报记者 谈璎

本周话题:换季采购省钱有道

吃亏之后成行家

我最大的爱好就是购衣,尽管衣橱里的衣服已经满满当当,但最钟情的永远是下一件。

记得前年冬天天气非常冷,满大街都流行穿羽绒服,我也很想买一件。母亲说换季再买能省钱,可我根本听不进去。终于有一天我按捺不住购买的欲望,花了599元买下了那款心仪已久的衣服。买下后,天气却渐渐转暖,断断续续穿了一个月就束之高阁了。转眼春暖花开的季节到来,一天逛商店却发现一件大跌眼镜之事,那件羽绒服竟卖到299元。呜呼,那一刻我真是欲哭无泪,也更深刻地体会到“不听老人言,吃亏在眼前”这句话的深刻内涵。

吃一堑,长一智。从那以后,我总结出换季购物的几大要领:

■ **别被廉价所诱惑。**打折品牌多是库存积压或过季商品,价格虽低,但款式多不佳,因此消费者要选

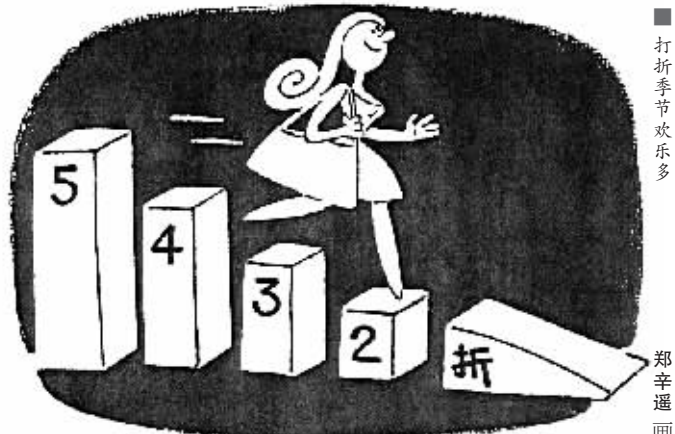
择不易被淘汰的商品。

■ **告别冲动购物。**现今很多商场都抓住消费者换季购物的心理,有的虽是打折,其实把原价抬高了,这种猫腻让人防不胜防,因此要货比三家,千万别冲动购物。

■ **多问多看吃不亏。**商品换季打折的原因有很多,有的是样式淘汰,有的是断码、断号……值得注意的是,有些商品不退不换,所以采购前要多问多看,别最后变成哑巴吃黄连——有苦说不出。

■ **别和朋友一起购物。**和朋友一起逛商店,朋友说这个好看,那个便宜,禁不住诱惑买回的东西多半是“鸡肋”。一个人购物逛街一会儿就没了兴致,诱惑自然离我而去。

■ **理性面对换季。**如今商家换季促销手段花样繁多,看似优惠多多的促销活动,往往让你掉入循环购物中,所以要理性购买。 徐颖



■ 打折季节欢乐多

郑辛遥画

打折也要货比三家

女儿大学毕业,在外企找到了一份挺不错的工作。刚开始,为了追求时尚,购物的欲望十分强烈,每个月花销不菲。

然而,随着年龄的增长,这几年她购物的理念有了很大的变化。原来她学会了换季购物的方法。平时出门逛街,看到自己需要的东西不会马上购买,总要斟酌一番,暂时不买,而是把商品的价格和商店的名

称,记在自己的小本子上。另外她还有一个秘诀,在市中心著名的商场和较偏远的商场,换季期间商品打折扣是不同的。这时翻翻小本子,通过比对,哪家便宜就买哪家的货。女儿说,打折也要货比三家,“该出手时就出手”,定能买到自己需要的。

总之,换季购物打一个时间差,不仅能买到便宜商品,而且还能养成理财好习惯。 贾立明

面对诱惑分三步走

8月是夏末换季采购的大好时机。每逢休息日,我们一家人都要去大大小小的商场转一转、看一看,然后把需要的便宜货背回家。

面对换季商品超低价的诱惑,不要总想着“先下手为强”。我的做法是分“三步走”:第一步是清理旧物,即清理家里的储藏室、衣柜等所有储物空间,除去那些彻底失去使用价值的东西;第二步是拟定“货

单”,即通过仔细清点,把家里缺少需要添置的货品逐一登记,拟成“货单”;第三步是照单购物,即只管买“货单”上的东西,“货单”上没有记录的货品,再价廉物美也不动心。

上述“三步走”的方法,其核心就是抵制低价的诱惑及欲望的膨胀,杜绝购物的盲目性。按照此法去做,保准会让你兜里的每一分钱都花在刀刃上。 程绍德

我的消费理念是:用合适的金钱买下心中最爱。

每年总有那么几天,商场打起了换季5折的旗号。用不着商场怎么吆喝,白领们早已闻风而动。之前不妨去试好你要买的衣服的尺码,以便在折扣季节蜂拥而至的人群中,速战速决。

商场愿意提供折扣,那么我们就借着机会翻花头买新衣。现在一件好看的衣服,即使只是简单的娃娃衫都要300元,但是打了对折,就不一样了。经济实惠,商场自减了利润,我们也买到好心情。买折扣商品,不能挑当季最流行的款式,而应该挑选经典款式。这就是为什么去香港“血拼”的女子,会选择LV、GUCCI的7折经典款,原本定价就比上海便宜,再打个7折,真是让人偷着乐的价格了。

时间久了,便容易摸清商场的打折规律,约上好友一起去商场,换回一大堆精美的袋子,流行的衣服,还有自我满足感。女人原本就该对自己好一点,打折折扣只是衣服的价钱,没打折的是自己的好心情。 徐慧(来自新民论坛)

下周话题

第一次发薪

8月,今年刚踏上工作岗位的年轻人平生第一次领到了工资,开始过上自食其力的生活。第一次发薪心情如何?打算怎样安排?

截稿时间本周四,来稿请发电子邮箱 tangy@wxjt.com.cn,或传真至 52920633。欢迎同时到新民论坛 BBS.XMNEXT.COM“投资理财”版投稿并参与讨论。新民论坛有奖征集每周理财新话题。

换季采购要有预计

商品换季基本以衣服鞋帽为主,打折多多,这时候采购确实是个好机会。不过换季商品买了回去,搁上一年半载并不稀奇,所以事前要有预计。

女士一般讲求时尚流行,今年吃香的样式颜色,明年也许不再受到青睐;老人的形体容易有点小变化,比如一双脚,今年可以穿硬底的,明年却要穿软底的才舒服;孩子的长势难以把握,不知道明年会长得多高大。如果这些问题都想到了,不被眼前的折扣打动了心,而是根据实际需要和原来的计划,那才真正是买到了价廉物美、称心如意的商品,否则,

就算价格再便宜,如果不实用或者不称心,反而花了冤枉钱。

另外,换季商品除了8月,其他季节也有。去年暮春,我们一家去了海宁皮革城,看中了几件羊皮茄克,款式大方,又轻又软,做工精细,又有品牌。店家开价1200元一件,磨了好一阵嘴皮子,结果以400元成交,我们买了4件。平心而论,店家似乎是没有赚到,平时,总是顾客挨宰的多,这次我们也“宰”了一回老板。最重要的是,由于预先就有打算,除了便宜,样式、尺码、质地等都合乎心意,这才买了下来。到了秋天,我们全家新装上身,个个笑逐颜开。 叶光亚

打造民族品牌 实现和谐共赢

“2007年上海市银行卡有奖用卡暨慈善捐赠活动”第十三次开奖中奖情况一览表〔第十五期〕

经上海市公证处公证,按活动细则,本期(8月1日至8月15日)产生中奖持卡人300名。按发卡行统计:

工商银行46名,农业银行23名,中国银行24名,建设银行48名,交通银行17名,浦发银行33名,上海银行13名,农商银行1名,招商银行60名,民生银行10名,中信银行3名,光大银行1名,兴业银行5名,广发银行5名,华夏银行0名,深发银行1名,邮政储汇8名,其他银行2名。

详情请登录“银行卡在线”(www.ebankcard.gov.cn)、上海市银行同业公会(www.sbaacn.org)、中国银联上海分公司(www.shbankcard.com)和本市17家发卡金融机构的网站。

2007年上海市银行卡有奖用卡暨慈善捐赠活动联合工作组

巧用电子银行完成资金划转

转账汇款一直是市民使用比较频繁的一项银行业务,但是在传统的方式下,转账汇款往往会受到银行网点服务时间等多种因素的限制。而现在,随着电子渠道的兴起,市民转账汇款无需再跑银行,也能够随时随地自助完成资金的划转,并且汇款实时到账。

以工行为例,如果市民将自己的多个工行账户注册到网上银行、电话银行或手机银行中,就可以方便地办理这些账户之间的账务划转。只要汇款人和收款人均在工行开户,无论同城还是异地,就都可以借助工行ATM机、自助理财终端设备、网上银行、电话银行等多种渠道自助完成资金划转,汇款可实时到账。此外,工行的网上银行

注册客户还可以通过网银(www.icbc.com.cn)实现跨行汇款,而不必奔波于各家银行之间。假如收款人在境外,则可以通过网上银行办理境内汇出汇款业务,向在境外银行开户的个人账户汇款,并查询外汇汇款的交易详细信息及银行处理结果。

无论是定期给予子女提供生活费,还是给父母赡养费,或者是想控制账户最高限额,不妨使用工行的自动转账功能。自动转账功能是工行按照客户的指定要求为其划拨资金的服务,只要与工行签订自动转账协议后,就无需再为琐碎的账务管理操心,工行将按需自动办理,节省时间和精力,且自动转账种类多样,满足市民的不同需要。如固定周

期型自动转账,是银行按固定周期从客户本人账户转出固定金额的资金到本人或他人账户,这项功能比较适用于每月向房贷还款账户转账、给父母送赡养费、为子女提供生活费等。余额补足型自动转账则是在客户本人或他人账户余额低于其指定标准时,银行自动从客户的其他账户转入一定金额予以补足,以保持账户余额在指定标准之上。起点触发型自动转账是在客户的活期账户余额高于指定标准时,银行自动为其转出一定金额(可为超出金额或固定金额)存为定期存款(或通知存款),以提高存款收益。 龚行

百姓理财知识竞赛内容③