

随着人们对重大疾病保险的关注度不断升温

选择合适的重大疾病险有门道

城 保险学堂

根据国家癌症中心、卫生部疾病预防控制中心发布的调查数据显示,每一分钟,全国有6人被诊断为恶性肿瘤,有5人死于癌症。受到环境污染、人们生活节奏加快,工作压力过大,饮食不规律等综合因素的影响,罹患各种重大疾病的人数也在逐年上升。

与此同时,人们对重大疾病保险的关注度不断升温,投保需求也日益增加。根据中国保监会网站公布的2016年前8月保险行业经营数据显示,健康险业务同比增速接近100%,远远领先寿险及意外险的增长速度。

对自身和家人健康的关注加之投保意识的提高,很多人会选择为自己和家人投保重大疾病保险。不过,市场上重疾险产品众多,很多人会觉得光听销售人员单方面介绍产品,感觉不太放心,自己抽空对比不同保险产品的条款又觉得看不出啥门道,其实,只要掌握以下几个方面



绍波 图

的技巧,就可以轻松为自己和家人选择一款合适的重疾险。

不能单以病种数量论优劣

重疾险的保险责任一般分为重疾保障,轻症保障两种。对于重疾保障的部分,保监会规定的是25种疾病,不过各家险企都会在这个基础上有所增加,少则30多种,多则可

达60多种。但在挑选重疾险的时候,不能单以病种数量作为考虑。一般说来,保险公司承保的范围越广,保费就越高。因此,可以结合自身的情况和家族病史情况,确认可能罹患的疾病在保障范围之内就行了。另外,很多人在选择到底是购买重疾险还是防癌险有些困惑,业内人士一语道破天机:重疾险保障范围的百分之七十到八十是防癌险保障的内容,因此重疾险的保障范围比防癌险要广,在费用上,防癌险会比重疾险便宜些。当然,当对比不同

城 买房记事

“修养”这个东西真是好脆弱,不用太严峻的考验,只需要5万块钱,我就迅速撕下礼貌的面纱暴露出泼妇本色。在等待房东2号返回的过程中,我把黄W中介360度全方位数落了一遍,列举他在交易过程中的各条不专业罪状,还大吹特吹虚张声势:“我都截图了!我都录音了!走哪儿都我有理!我让你们上电视!连房东带中介我一块儿告!我媒体朋友律师朋友一大堆!”

大概是黄W中介联想到此前的种种蛛丝马迹,要被“路道粗”客户支配的恐惧涌上心头。找经理出来打圆场。但黄W经理完全没感觉到我的愤怒,居然继续要求我跟他们统一战线,想要回中介费再拿赔偿。

好吧,既然黄W家不知道“与虎谋皮”这四个字怎么写,我只好勉为其难教他们一下了。

等到天都擦黑了,房东2号才率领女儿和另一个脸上写着“我是中介”的“亲友”一扭三摇走进会议室,一进门就得意洋洋地说:“怎么样,不用赔了吗?”黄W经理自然不答应,房东2号二郎腿一跷,一副“红尘打滚见识很多”的样子,拖着鼻音哼了一句:“那你叫我回来干什么,啊?”

我微微一笑,慢慢站起身,把居间合同摆在她面前,慢慢翻到违约条款,然后“啪”的一声拍得桌子震了一震:“这是你自愿签的字,你自己要违约,就按合同赔吧。”

大概有2秒的时间,世界安静了。接着,房东2号立刻切

房东说签字了也能不算数

换到撒泼打滚模式:“我签了又怎么样,我签了也可以不算数的!你太没有素质了,凭什么跟我拍桌子,就欺负我们这种规规矩矩老老实实的人!”房东2号那位在银行工作的女儿也开始大叫琼瑶剧台词:“妈妈呀,妈妈呀,你怎么啦?”那位中介“亲友”更是跳起三尺高,一脚踩在桌子上,一边撸袖子扯领带,手指到我脸上来大吼:“凭什么赔,就是不赔!”

我又是微微一笑,拨开中介“亲友”指甲还捆着黑边的手指,“你是谁,跟房东2号什么亲戚关系,身份证拿出来证明一下,证明不了就闪一边去,什么时候轮到闲杂人等说话!”然后不理中介“亲友”的吱哇乱叫,冲到门前拦住又要开溜的房东女儿:“今儿不在这里谈好,下次我们就去你们支行谈啊。”

大概穷尽房东2号的智商,也不会想到爱炫耀的习惯给自己挖了个大坑,本来只是逮住机会炫耀女儿工作,没想到我记性那么好。我一不做二不休,继续对着哇哇叫的违约三人组胡扯:“不愿意谈也可以,我们就上法院,传票直接寄给到银行。不愿意收也可以,你们不是要摆婚宴嘛,到时候直接送去,新娘总要出席婚礼的嘛,你公公婆婆七姑八姨还能给支个招呢。”

世界又安静了。“我又说不赔你,我只是不赔中介费。”房东2号一脸委屈,这段话被我手快录了下来。黄W中介趁机把气焰稍低的房东2号按回座位上:“不能不赔中介费!”只听“噉”的一声叫,安静了没几秒的违约三人组又炸了锅……(未完待续)

李猿儿

做股票 第一笔单一定要赢

城 点金故事

吴先生是我的老朋友,从股市开张那天起就深深地扎根在了这片土地上。他身上有种淡定的感觉,不急不躁不紧不慢,做什么都淡淡的,稳稳的。这是在股市20年以上,经历过几轮牛熊的“老司机”独有的味道。你不问他,他是不会主动跟你聊股票的。

看多了股神们起起落落,他觉得这市场就是战场,血腥无比。每一刻都要小心翼翼,如履薄冰。没有什么好多说的,也没有什么好得意的。大多数情况,如果今天吹嘘赚了钱,明天基本就要“挨耳光”了。就像日子过得好坏,不是朋友圈的状态决定的。自己账户的盈亏情况,也只有自己心里最清楚。

吴先生喜欢做短线。他不会拿一个票很久,也不会对一个票产生感情。信奉落袋为安、不行就跑,动作利落果断。他对新闻异常敏感。哪里有个天灾

人祸、人事变动,立马跑得比兔子还快。他还有一个小习惯:外出旅游时会抛光手里的股票。他觉得在外的十天半月里,不知道会发生什么事。到时候万一哪里发大水了,哪国改变了,影响到他的股票跑都来不及。凭着静若处子、动如脱兔以及几十年如一日地在市场翻滚,吴先生一把一把扎扎实实地做,成为了一个能真正靠市场吃饭的人。

拥有、失去,再拥有,再失去……几轮下来自然而然就看看淡淡、与世无争了。吴先生一直记得自己第一次买股票的情形。他坚持认为,第一笔单一定要赚。第一笔赚了,后面回旋的余地就大了。更关键的是,找到了赢家的感觉。第一笔要是输了,心态一坏急于扳回,就恶性循环了。都说“新麻将手气好”,这是有道理的。一般来说,第一单股票的赢面还是很大的。

不过这里特别要当心的是,要记住的是赚钱的感觉,而不是赚钱的方法。

招行实现行内存取现与转账全免费

招商银行将从2016年12月31日起,正式实施“行内存取现与转账全免费”。届时,所有招商银行个人客户通过招商银行全渠道办理存取现、或向境内招行任一账户进行转账均享受0费率,这意味着招行个人客户不仅在招行范围内享受通存通兑,而且全免费。

招商银行相关负责人介绍,招商银行个人客户通过任一招行柜台、自助设备、可视柜台等全渠道向同城/异地的招行个人、对公账户转账或汇款均免收手续费。具体包括所有借记卡、存折、理财、财富账户客户均可享受“行内存取现、转账全免费”优惠。值得

太保养老投资实现第一笔业务收费

日前,太保养老投资公司首个实施日间照料运营输出及居家养老业务的落地项目——上海市普陀区“真如意同心家园长者之家”照护站签约了首位轻度失智失能客户并收取服务费,实现该公司成立以来第一笔养老服务收费。

家住上海市普陀区真如街道真西社区的客户沈老伯今年起出现轻度认

知障碍症状,其家人获知太保养老投资公司照护站近期开业运营并推出轻度失智失能老人日间照料服务后,主动上门提出需求。太保养老投资公司在取得医疗诊断结论的基础上,对老人进行了全面评估,并结合老人个体特征为其定制了专属服务计划。日前,沈老伯在家人陪同下正式入住照护站,成为太保养老投资公司首位居家

长投资的,则大多会选择消费型的保险,用较少的保费规避风险。

让自己投保的利益最大化

期交保费、足额的保障,保费豁免能让你的投保利益最大化。重疾险缴费方式有趸交(一次性缴费)、期交两种,期交有短则3年、5年,长则10年、20年不等。尽管期交保费支出的总额要大于趸交金额,但考虑到通货膨胀和收入实力的增长,期交保费形式其实更划算。此外,如果重疾保障是长期的话,在缴费期间不幸罹患重大疾病,一般重疾险产品都具有保障不变但缴费可以停止的保费豁免的权益。另外,足额的保障才能让自己最大受益。为避免目前看似足额的保障,在未来几十年之后,受通货膨胀以及医疗费用不断上涨的影响,可能出现就诊费用高于保险金额情况,建议重疾险的保额可以设定为年收入的5-10倍,且最少不低于20万元。可根据自己收入增长的情况,逐年增加重疾险的保额。

陈雅芬

如果记住的是方法:比如第一次买入下跌形态的股票赚钱了,就会觉得这样做是明智的。第二次依然这样做,多数就悲剧了。情况在变,市场在变,多空力量的强弱在变。上一次的情况只能代表当时的状况。当你信心满满全部身家杀入的时候,或许一个小波动,过往的高回报利润就灰飞烟灭了。当你不信邪的时候,你的本金也渐渐被销蚀,于是就彻底悲剧了。

情况一直在变,但是赚钱的感觉是不变的。那种无限的感觉,化为一个更宏大的自己的感觉是不变的。

这些年,吴先生也动过移民的念头。不过仔细想想觉得人在国外距离太远,对A股的感知力、判断力都会下降。说到底,还是舍不得相伴几十年的A股市场啊。

对股票,吴先生说得最多的两句话就是“走一步、看一步”、“依赚够了吗?够了就走。”

够了,就好。

金蕴

注意的是,免费范围暂不包括向香港一卡通汇款,由于香港一卡通属于境外账户,使用招行账户汇款至香港一卡通暂未免手续费。

2015年9月,招商银行率先宣布对所有个人客户通过招商银行网上个人银行、手机银行APP办理境内任何转账业务(包括异地和跨行转账),均享受零费率。

陈洁

养老业务客户。

上海市政府在“十三五”规划中提出要以失能失智老人照护需求为重点完善养老服务供给体系。随着本次居家养老服务(日间照料)协议签约和首次缴费等售前服务流程的完成,太保养老投资公司养老业务宣告零的突破。下一步,太保养老投资公司还将着力打造居家养老服务拳头产品;同时以照护站为依托,将居家上门服务包产品辐射到更多社区。

严丽萍