重疾险，期缴其实更经济

城 一周理财观察

成家立业，第一次为家庭买保险，多数人选的是重大疾病险。但是，买重疾险前要搞清楚哪些细节问题，以便获得理想的保障？本周，中德安联的保险专家皮嘉佳就重疾险投保中的一些理解误区进行了解读。

● 误区一：买了重大疾病险，所有的大病都可以保？

保险业中对“重大疾病”有明确的界定。现在各大保险公司的重大疾病种类均以中国保险行业协会颁布的《重大疾病保险的疾病定义使用规范》为基础，在《规范》包括的25种重大疾病外，各家公司会自行增加一些病种，一般在30种以上。

这些重大疾病具有两大特点：一是病情严重，会在较长一段时间内严重影响患者及其家庭的正常工作和生活；二是治疗花费大，复杂的药物或手术治疗需要支付昂贵的医疗费用。比如：恶性肿瘤（癌症）、急性心肌梗塞、脑中风后遗症、重大器官移植术或造血干细胞移植术、冠状动脉搭桥术、终末期肾病（慢性肾功能衰竭尿毒症期）等。可见，重大疾病险的本质作用是为了防止因病致贫、因病返贫现象的出现。

● 误区二：重疾险产品所保病种越多越好？

是不是保障的疾病种类越多越好，性价比也越高呢？

《重大疾病保险的疾病定义使用规范》中列明的25种重大疾病，是在统计数据基础上筛选出的最常见的重大疾病种类。增加一些疾病种类，扩大了保障范围，相应的保费也会增加。不妨更多关注重疾产品的功能和服务，比如有“二次赔付”或“三次赔付”等功能更加实用。

● 误区三：现在不差钱，保费一次全交完？

通常，专家不建议一次性把保费全交完。原因是：交费年限需根据自己的年龄和收入水平来设定。相比一次性缴清，购买同样的重疾保额，缴费年限越长，如10年、20年、30年等，每年的保费会低很多，缴费压力小。而且，在漫长的缴费期内，考虑到通货膨胀和收入实力增长等因素，期缴形式更经济。同时，重疾保障的等待期一般为投保后的90天或180天，等待期后保障就开始生效，如果在缴费期间内不幸罹患重疾，则缴费可以停止，同样可以获得保险赔偿。这时，相应付出的总保费也会比一次缴清要少。

● 误区四：重疾保额10万元不够，30万元又太贵？

年轻人有保险意识，但是收入有限，不知重疾保额该怎么买。

重疾险的种类很多，有消费型、保费返还型、保额递增返还型、多重保障返还型等，每个人可根据自己的工作性质、风险高低、收入水平等方面综合考虑。可以分阶段进行购买。保险保障不是一朝买了就一劳永逸，而要伴随不同的人生阶段和风险变化做出调整。

● 误区五：买重疾，给孩子先买？

可怜天下父母心，希望一切好的都给予子女。但一些经济条件有限的家庭，家长给孩子买了充足的保险，自己反而舍不得买。这种情况往往会事与愿违。专家指出这是错误的做法，家长是经济支柱，也是子女保单的保费来源。如果不幸发生意外，丧失缴费能力，那么不仅家庭的经济无以为继，子女的保障也无从谈起。

本报记者 **谈璎** 通讯员 **赵莹**

■ 上海市银行同业公会提示：关注实际到账日，保障资金流动性

绍波 画

华侨银行“春天论坛”成功举行

第四届“华侨银行（中国）春天论坛”日前成功在沪举行。中国改革基金会会长、国民经济研究所所长樊纲和中欧陆家嘴国际金融研究院执行副院长、上海数字化与互联网金融研究中心副主任刘胜军各自就当前宏观形势和热点经济问题发表演讲。上海市金融办主任郑杨出席论坛并致辞。据透露，华侨银行于今年4月宣布向永亨银行提出有条件的自愿全面收购要约，将进一步扩展大中华地区业务。 **鲁雁南**

T+0助小微商户提高资金周转效率

银联商务“天天富”互联网金融服务平台上的T+0业务日渐成为小微商家资金流转“加速器”。今年前5个月，其合作商户已达3700多户，日均交易金额超过1000万元。

“天天富”T+0可实现刷卡交易资金当日入账，比传统收单模式快了整整一天。根据近3个月的POS交易流水数据，商户能获得日均交易流水110%的最高额度。通过银联商务的网上服务系统（http://www.chinaums.com/uis-web/）可随时查询和下载对账单；每笔交易资金到账时，还会收到短信提醒。

凭借对POS交易流水数据的利用，小微商户还可在线申请“天天富”POS贷以及“天天富”联名信用卡等融资产品。

鲁雁南

招行上海分行“广告贷”解决小公司大问题

上海的广告业有深厚的历史渊源，是中国广告业的起源，兴旺和繁华之地。五光十色的广告就是上海的形象。截至2013年底，包括60多家跨国公司在内的2000多家上海广告企业，创造的营业额占据全国总营业额的15%以上。

轻资产、无担保、资金垫付量大是广告代理投放公司的“通病”，传统信贷模式很难满足。针对上述情况，招行上海分行推出了专门针对广告行业代理公司的“广告贷”业务，凭借广告代理投放公司手中规范、真实的代理合同，以未来产生的应收账款做质押，向其发放流动资金贷款，贷款用于向媒体支付广告播放费用。

针对已经细分的行业市场，招商银行上海分行把主要精力放在寻找和支持处在广告行业关心层的众多中小广告代理公司，这就是招行上海分行服务中小企业的战略——针对区域性、行业性的小客群定制规范化、标准化的产品。在缓解特定集群中小企业融资难问题的同时，也实现了批量获客的营销模式，可谓银企双赢。

广告代理投放公司下游是公众媒体，对于广告款支付的时间有严格要求；广告代理投放公司上游则是大型企业或知名广告公司，由于账期、流程等原因，广告公司通常都不能按期支付媒体费用。因此，广告行业的中间层——众多小型广告代理公司资金压力非常大，‘贷动传媒’这一产品旨在弥补广告行业中间段市场的需求空缺。

X公司是一家成立于2012年3月份的小型广告代理公司，办公场所是租赁的，公司员工也只有十几人。但公司实际控制人陈先生经过十几年的打拼，积累了丰富的行业经验和中国媒体操作经验。所以陈先生信心满满地踏上创业之路，成立了自己的广告代理公司。凭着以往的客户关系，业务接单还是蛮顺利的，但常常需要长时间、大量垫付广告费问题让陈先生陷入了困境，如何保持充足的运营资金成为横在他面前的一道难关。所幸，在‘贷动传媒’的帮助下，陈先生的资金难题轻松地解决了，凭借与4A广告公司的合同，陈先生获得了招行提供的3000万元的授信额度。

招商银行 CHINA MERCHANTS BANK

渣打推人民币信用卡

本周，渣打银行在内地正式推出信用卡业务，面向中高端商旅型、消费型客户，首发“渣打真逸”和“渣打臻程”两套信用卡。

“渣打真逸”卡提供两岸三地的国际化商户优惠平台，以及加速积分累计和网购积分。“渣打臻程”卡除提供“渣打真逸”系列项下的所有权益，还包括从启程到候机、接机及抵达酒店的全程专属权益，并创新全程多重保障，包括由保险公司提供的挂失前72小时线上线下盗刷保障。 **谈璎**

国寿启动客户节

中国人寿上海市分公司第八届客户节日前在世纪公园开幕。今年是该公司生活关爱服务品牌推出的第一年，为传递健康生活理念，除组织受邀前来的国寿客户环湖健步走；由新成立的“防癌先锋队”向公众普及防癌知识外，还向上海市志愿者协会捐赠了保险，为在沪注册的近150万名志愿者免费提供每人最高保额20万元的保险保障。 **谈璎**

金融便利店“您下班，我营业”

上海农商银行建设家门口社区银行

城 走近社区银行

最近，社区银行的概念被炒得很热。真正的社区银行应该是什么样子的？3年时间里，已经开出103家的上海农商银行金融便利店会给你一个满意的答案。

2010年5月，上海农商银行在徐汇区天平街道开立了第一家金融便利店，成为全国首创的将人工服务延时到晚上21时的社区银行。金融便利店本着“您下班，我营业”的服务理念，对社区银行进行了有益的探索和创新：网点舒适度优于普通银行网点，柜面办理业务等候时间短，金融产品更贴近社区居民需求，营业时间能兼顾上班族和退休老人，业务范围基本涵盖了社区居民的需求，为社区尽职做好金融知识的普及等。具备这些特质的金融便利店一经推出，便迅速为广大社区居民所接受。

金融便利店的特点是将人工服务时间延长，店内自助机具24小时开通，方便客户办理自助业务，柜面的人工服务时间每年4–11月份延长至晚上21时，12月–次年3月份延长至晚上20时。营业期间，不管是白天还是晚上，柜面工作人员都可为客户办理各种传统业务，如现金存取款、理财或基金的购买、存单折挂失、个人网银开户、贷款受理、业务咨询服务等。金融便利店的业务范围涵盖了现金服务、个人贷款、个人理财、电子银行服务、小微企业金融服务、社区金融宣传等六大平台，涉及各类产品80多项，并能提供公交卡充值、电影票网上购买、飞机票预订、澳大利亚预开账户等各种贴近社区居民衣食住行的智能服务，充分满足社区居民、小企业日常金融服务和投资理财需求。

金融便利店还将社区共建作为履行社会责任和自身发展的基石，开展反假币、防金融诈骗、金融基础知识等宣传活动，参与社区纳凉晚会、扶贫帮困等社会公益活动，共组织了830场大型社区宣传，参与的社区居民达2.5万多人次。社区居民亲切地称金融便利店是“家门口的银行”。

尚依

上海农商银行 SRCB