

三五万元都撑不起一个暑假？ 不如来份熊孩子保险保安宁！

财 保险课堂

“三五万元，都撑不了一个暑假！养个孩子，要操太多心了！”

似乎每年到了暑假，家长的经济和时间压力都会陡增。特别是家有熊孩，麻烦事一箩筐。今天打碎东家花瓶，明天把西家车划了，家长只能到处赔小心，头痛不已。如果打伤玩伴和严重损坏他人财物，还得赔钱。小孩子好奇心重、调皮，让家长防不胜防。

有没有什么保险，可以给自家的熊孩子上个“免死金牌”，甚至不仅仅是保障暑假这段时间，而是能令家里始终太平一点呢？

答案是，有的。

什么是熊孩子保险？

熊孩子保险，主要赔偿因孩子过失造成的他人财产损失或人身伤亡损失，适用家中有孩子的人士。根据我国侵权责任法第三十二条：无民事行为能力人、限制民事行为能力人造成他人损害的，由监护人承担侵权责任。如果你担心家里的孩子弄伤了小伙伴、损坏豪车，以及他

人财物等，那么可以购买“熊孩子险”。因事故造成的财产损失，他人的医疗费用以及如果打官司，发生的仲裁费、诉讼费，保险公司都会赔偿。

“熊孩子险”保障项目主要分为两部分：一是个人综合责任，二是监护人综合责任。个人综合责任针对大人，是被保险人因过失造成第三者的人身伤亡或财产损失。未满18岁的未成年人没有民事行为能力，一般情况下监护人为未成年人的父母，被保险人通常为孩子的监护人。监护人综合责任，是指被保险人的监护对象(被监护人)造成第三者人身伤亡或财产损失，主要保小孩。

有些“熊孩子险”，在设计时考虑到家长的连带责任，捆绑了一个人综合责任险，大人和孩子都能保。当然，也有责任比较简单的“熊孩子险”。比如某款“熊孩子险”，保险保障期限一年，主要提供10万的监护人责任保障。若由被保险人的监护对象(被监护人)造成第三者人身伤亡或财产损失，保险公司负责赔偿。如果是财产损失事故，免赔200元或损失金额的5%，医疗事故每次绝对免赔100元。

熊孩子险哪些不保？

“熊孩子险”的保险责任主要是赔偿孩子造成第三方的财产损失或人身伤亡损失，弥补家长的经济损失。要注意的是，该类保险在保障方面有明显不足，只赔他人不赔自己。以下情况都不赔：熊孩子自己受伤、熊孩子打坏自己的东西、熊孩子撞到自己家的亲人……

以上述熊孩子险为例，我们来看看熊孩子险哪些不保。熊孩子监护人责任险条款注明责任免除情形如下：

1. 投保人、被保险人的故意或重大过失行为；
 2. 被保险人及其家庭成员的人身伤亡和财产损失；
 3. 被保险人的间接损失；
- 简单地说，熊孩子险主要作用是孩子闯祸兜底，若想孩子自身得到保障，还需另外配置，可选学平险。

熊孩子险，一年仅需几十元最多百余元，就可为孩子调皮和过失买单，让家长无忧。但家长投保熊孩子险，应该是在教育的前提下，多上一道防护锁。

南希

附：市场上常见的几款“熊孩子险”产品详情

人保财险的监护人责任险

人保财险公司的监护人责任险，保额6万~50万元不等，全年保费分别为：

保障项目	套餐一	套餐二	套餐三	套餐四
累计责任限额	6万元	10万元	20万元	50万元
每次事故责任限额	3万元	5万元	10万元	25万元
每次事故财产损失责任限额	1万元	1.2万元	2万元	5万元
每次事故财产损失免赔额	2000元，或每次事故财产损失免赔额10%，以两者之高者为准			
年度保费	28.58元	42.86元	71.43元	14286元

大地保险的淘气保

大地保险的“淘气保”可以全年投保，也贴心地设计了保障期间一个月的产品，如果你觉得家里的小孩平时上学没有这样的“机会”，可以只保障他假期这两个月，保费低至8元钱一个月。

安联财产保险熊宝保障计划(升级版)

保障利益	保险金额(元)	安联这款“熊宝保”保障计划，公共场所个人责任，儿童走失风险、儿童意外伤害均在保障范围内，年保费69元。
意外身故及伤残	50000	
公共交通意外身故及伤残	50000	
儿童走失慰问金(适用于60天-6周岁)	10000	
公共场所个人责任(每次事故免赔额500元，单件物品损坏赔偿责任限额10000元)	50000	

环球工作 环球旅游

财 点金故事

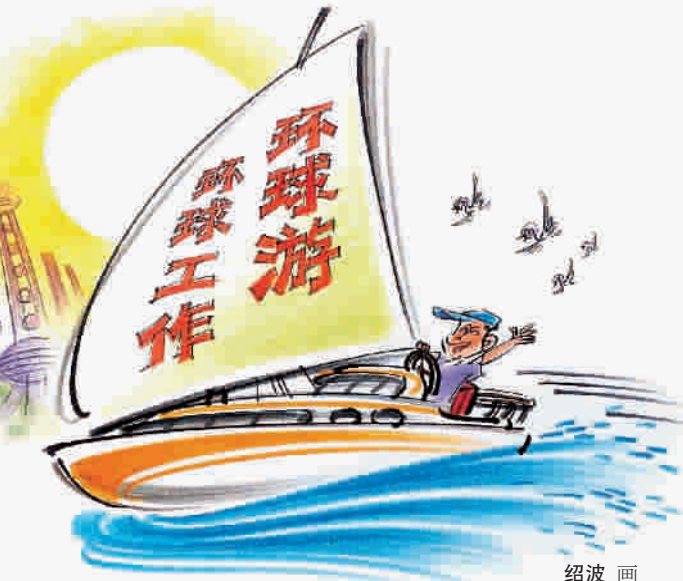
有没有一种生活，可以一边旅行一边工作？戴维和朱迪都做到了。

戴维今年33岁，是个ABC（在美国出生的中国人），父母都在美国安享晚年。他最大的梦想和最向往的生活方式就是驾驶一条帆船，环游世界。一边生活一边旅游，累了就到各个国家生活一段时间，然后再驾船环游。

从美国大学毕业后，戴维进入了一家世界500强企业，担任市场营销方面的工作，年薪也有十几万美元。后来他慢慢攒下足够远航旅游的钱，就辞职了。先是花8万美金买了一艘帆船，准备了日常的生活用品和足够的食物。然后又到专业航海俱乐部去学习实践了一个月，最后终于他挑了个良辰吉日，在艳阳高照的天气出海远航了。他的第一个目的地就是中国。

穿越太平洋大大小小的美丽群岛，戴维终于顺利抵达上海，实现了第一个海上旅游目标。戴维发觉中国真是太大了，不知道何时才能游完中国。旅游加上采购，戴维口袋里的钱已经不多，大概只剩下了3000美元，完全不够日常的花费，撑不了几个星期了。

戴维左思右想，要想完全游遍中国，没有一年时间肯定不行，生活来源如何解决？不可能回到美国



绍波 画

工作挣到钱再回来吧，索性在中国找一份工作，生存下来再说。可是他对中国是陌生的，他忽然想到，以前工作过的500强企业在中国是有分公司的，为什么不进入中国的这家公司工作呢？说不定，中国公司正需要他这样的国际人才呢。

戴维先是打给了老东家美国公司人力资源部的同事，请美国总部的同事向中国公司推荐他，然后他取得了面谈的机会，由此戴维顺利进入了这家企业中国公司，还是负责市场营销方面的工作。凭借丰富的工作经验，他很快适应了中国的工作生活，而且还将在美国那边的经验带到了中国。

不知不觉戴维居然在中国呆了一年半。工作、上学、旅游、交朋友，戴维的生活丰富多彩，忙得不亦乐乎。在玩完中国大部分风景名胜后，戴维那颗不安分的心又开始蠢蠢欲动，期待着下一次远航。

这一次远航的目的地将是新加坡。戴维已经想好了，他到了新

加坡后，再到老东家的新加坡分公司工作一段时间，然后旅游一段时间，辞职驾船到印度。上岸后去老东家的印度分公司工作，然后……

朱迪同样如此。她原来是一名英语培训师。一场情伤，朱迪离婚后离开了上海。最初，她只是想离开这个伤心地。太多一起走过的街道、一起吃过的饭店让她无法在上海再呆下去。满满的回忆，在街上走着走着就泪目了。她去了西班牙、印度、冰岛、希腊……渐渐地，新的环境新的朋友让朱迪得到重生，一个新的朱迪诞生了。再渐渐地，她想起英文是自己的强项，为什么不开设网上课程教授“环球旅游英语”呢？于是她开始边旅游边录制节目。节目一经推出大受好评，朱迪很快拥有了大量粉丝购买她的课程。现在，她继续环游着世界，同时拥有了一份新的事业。

工作，是为了挣钱过上自己想要的生活。

金鑫

慎防中介搞猫腻

今夏的房地产市场又热了起来，让不少阿姐们也动了买房或换房的念头。一直以来，买房对于上海阿姐们都是件大事，但任是以精明著称的上海阿姐，碰到房地产中介也要头昏。要入市的阿姐们，还是要提前来知晓一下房产中介容易在哪些环节搞猫腻。

垄断信息渠道

对于要买房的阿姐们，中介总是喜欢说“这一片的房源我都熟悉，您只要找我一个人就可以了”，“我们是有品牌的，房源多，千万不要去找那些没有品牌的小中介”。阿姐们想想就知道，怎么可能一个业务员、一个门店就能够掌握所有的房源呢？还是要货找多家才是。

对于要卖房的阿姐，中介则会千方百计让你把房子独家委托给他们，这样阿姐们就没有办法了解房子真正的市场行情。一旦签了独家，中介会以各种手段降低阿姐们的期望值，来达到尽快出手的目的；要么就会吃差价：要求阿姐，如果以更高价卖出，得把多卖的50%给他们。

制造紧张气氛

任何风吹草动都会成为房产中介们炒作的理由，经济好时赚钱多为什么不买房？经济不好手里有房才安心；人民币升值？以后房子更值钱；人民币贬值？以后买房要多花钱；利率上涨？月供高了房价当然会涨；利率下跌？月供少了此时不买更待何时……

不少人去年年底就被中介制造的紧张气氛赶进了房市：因为2019年3月，是上海2016年外地人购房资格新政“社保两年变五年”3周年。不少中介就拿这说事，说3年前被压抑的需求今年会一下子爆发，到时房价一定会大涨。结果现在来看，现在成交量虽然上去了，但是价格的波动却并不大。

价格欺上瞒下

买过房的阿姐们都会发现，越是大的中介，保密工作做得越好，不到签完了合同，是绝对不会让上下家见面的。尤其是谈价格时，都是上家(房东)在一个洽谈室，下家(买家)在另一个洽谈室，中介就像走马灯一样，在两个房间之间来回传话。而这其中猫腻不少：

如从去年下半年开始，房产中介开始向上家收费，有的甚至上家收1%，下家收2%。而上家往往不愿意付，这时房产中介就开始忽悠上家：我帮你谈到多少，多出的部分你得当中介费付给我；对下家说：上家砍死这个价，本来你要付2%的中介费的，为了帮你成交，我中介费给你便宜1%。最后上下家一碰头，上家会发现，下家以为自己咬死了高价，但到自己实际手却没有那么多；下家会发现，上家的中介费还是自己付的，2%一分钱没少。

税费稀里糊涂

由于上海现在买房税费往往都是由下家承担，如果是非普通住宅又非唯一住房的话，单增值率就超过了5%，而如果房产是继承或赠予，则更要缴高达20%的个人所得税。

但有许多房产中介在给上海阿姐们算购房费用时，对于房产的真实情况却并未了解清楚，往往只按一般的情况来计算。这样一样，万一房产中有部分是继承或赠予，就会导致税费成倍增长，而到此时，阿姐们往往已经交了首付，申请完贷款，想要再反悔就来不及了；如果碰到心存不良的房东，更是有得扯皮。

郑海阳