

老业务员说“只能买一次”，新业务员不仅受理还给95折，其实最低还可以给7折

买3个月车险，两次待遇咋不一样

买保险，多是为了麻烦的理赔手续头疼，鲜有攥着保费上门却无处愿意接纳保单的情况。最近，读者曹女士就碰上了私家车难以续保的头疼事，就因为她只想买三个月。在这过程中，不仅不同的保险公司、不同的业务员说法不一，就连同一家保险公司不同分支机构的做法也不一样。不求任何折扣去投保也会被拒保，这让曹女士十分想不通。

车主续保，3月车险不打折也遭拒

去年10月，曹女士的车险到期在中国人民财产保险股份有限公司南京分公司城南支公司续保。“当时计划今年初购置新车的，因此只打算续保3个月，业务员说短期保单没有优惠，我也就没设计直接办了。”根据曹女士提供的保单，除去交强险和车船税，她投保商业车险最基本的三项：机动车损失保险(A)、第三者责任险(B)、不计免赔率(M)覆盖A/B。均是按照标准

收费，没有任何折扣。三项共计873.24元。

眼看今年2月份，3个月前续保的短期车险又到期了。但曹女士购置的新车要5月份才能拿到，她第一反应就是找到原先续保的业务员再次续缴3个月的保费。可这次曹女士却气坏了，她告诉记者，对方回话说，3个月的保单只能买一次，“您已经买过了，所以不能再买。”

曹女士纳闷，既然有三个月的车险产品，为啥只能买一次？“如果真有这样的规定，业务员是否应该在第一次办时就先行告知，让我考虑一下是否买6个月呢？”

记者咨询业内人士了解到，保险业内并没有“3个月车险只能买一次”的行规，但因为短期保单利润小，有可能出现个别业务员嫌麻烦拒保的情况。

一投诉，立马可续保 保费还下降了

戏剧化的是，就在曹女士向快报投诉、记者向其投保的人保城南支公司预约采访之后，曹女士突然又接到电话，被告知3个

月可以续保了，只是转由人保其他营业网点办理。当天下午，曹女士就拿到了新保单。可她一看，又有新惊喜：机动车损失保险(A)从471.04元降为387.15元、第三者责任险(B)从288.3元降至236.96元、不计免赔率(M)覆盖A/B也比上次便宜了20块钱。怎么又便宜了，不是说短期保单不能打折吗？会不会是保险内容有所缩水？

就此，中国人民财产保险股份有限公司南京分公司城南支公司却表示：这是95折优惠，前三个月没有出险记录所以优惠，对于一开始为何拒保，该公司接待记者的人员却一口否认该公司员工有此行为。“目前我们在系统里查不到该客户任何信息，而且我们也不记得接到过这样的单子。”但他肯定：3个月短期商业车险没有次数限制。

记者还了解到，这样的保险其实可以先投全年再退掉9个月，这样就可以享受7折。这样的省钱办法，人保的业务员也没有告诉曹女士，就此，这位城南支公司接待记者的人员也表示可以这么操作，但却表示：投保人明确表示有中途退保需求，业务员肯

定不会隐瞒，问题在于曹女士没有明确说明。

保监局只管交强险 也拿商业险没辙

对这样的解释，曹女士并不满意，“贵公司的业务品种业务员不介绍，客户怎么知道可以先买后退掉部分呢？毕竟业务员才是专业做这行的，否则要业务员一对一服务干吗？”但曹女士也表示：这样做生意小不做的公司不止这一家，可见这个行业的风气是怎样！

保险业也有监管机构。就此，中国保险监督管理委员会江苏监管局的工作人员表示，车险包括交强险和商业车险，该机构主要监管交强险，而涉及商业车险退保则要根据各家保险公司的规定。 快报记者 谭明村

互动参与

车险的明折暗扣究竟有没有猫腻？您有没有类似的遭遇？本刊将继续关注，欢迎您来电84783545说说您的看法。

关注“车险价格忽高忽低”之1

理财课堂

开放式基金信息 从哪里获取

随着理财意识的兴起，投资基金逐渐为人所接受。很多投资者在尝试购买基金之后，常常苦于无处获取基金的最新信息。实际上，投资者可以从很多途径获取基金公开披露的信息。

投资者通常最希望得知的是最能直接反映基金运作情况的信息，即基金单位净值，这可以从证监会指定信息披露媒体，比如《中国证券报》《上海证券报》和《证券时报》上查询到前一个交易日的基金净值。基金管理公司的网站和不少财经专业网站上通常也会公布基金前一交易日的净值。此外，在证券交易所挂牌的开放式基金还可以从股票交易行情系统中查询前一交易日的基金净值，像查询股票一样输入基金代码即可。

基金净值的短期变化并不能反映基金投资的本质。投资者更应关注的是基金的长期投资收益，而非短期净值波动。基金的季报、半年报和年报这几类定期报告包含着大量有用的信息，比如基金重仓股、基金资产的配置比例，这些资料可以从基金公司网站上以及指定信息披露媒体上查到。

另外，基金代销机构的变化，网上交易信息，申购费率优惠，促销活动的推广，这些信息都可以从基金管理公司发布在《中国证券报》等指定信息披露媒体上的临时公告中查阅，基金管理公司网站上也会同步发布。 汇添富基金 刘劲文

家有儿女
定投添富
e基金 e专家 e服务
汇添富基金
详询: www.99fund.com
电话: 400-888-9918 基金投资理财

好的保险产品也“很简单”



人物简介：

柯宁尔，出生于美国，毕业于加州大学圣芭芭拉分校，获经济学学士学位，之后就读于英国里奇蒙大学，获工商管理硕士学位。在寿险领域拥有超过18年的从业经验，2008年11月加入海康人寿保险有限公司，现任海康人寿战略业务发展与市场营销高级副总经理，负责战略规划、市场营销、企业传播以及特殊渠道合作。

海康人寿2003年5月正式挂牌营业，江苏分公司目前覆盖了江苏省的7个主要城市，下设10家营业部，2009年实现新增保单3万件。

经典流行产品往往简单

《第一财经街》：去年底，海康人寿提出了“实力团队”的品牌概念。通常理解，品牌重塑最终还是要落实到产品和服务上。

企业改名将“专精”寿险

《第一财经街》：海康人寿的企业名称也发生了变化，即从原来的“海康保险”变身为现在的“海康人寿”，请问这是否意味着海康人寿的主营业务在这次调整后也将发生变化？

请问，从客户角度来讲，将从海康人寿体验到哪些变化？

柯宁尔先生：“实力团队”的品牌内涵可以从两大方面去理解。首先，对外体现在产品和服务上，每个险种的背后都有一支经验丰富的人才团队和综合平台；其次，对内更加强调团队间的沟通，比如上海总部近期新搬了办公场所，新的办公环境为开放式办公区，每个单元间的隔板都很矮，就是为了方便与鼓励员工之间的及时沟通和交流。

本次品牌重塑后，海康人寿将推出两款新的产品。一是针对青少年推出的险种，集聚储蓄、教育基金、重疾险等多重保障于一体，贯穿孩子成长的全过程；二是推出家庭意外险，第一次以家庭为单位进行投保，一个家庭只要填写一份保单就可以为所有家庭成员投保。

此外，目前保险产品给人的第一印象就是很复杂，即使有了销售人员的讲解，消费者也往往很难理解。而根据我这么多年的观察，能流行的经典保险产品，往往都是很简单的，上述新品也体现了我们产品设计的方向。

永远不要买不懂的产品

《第一财经街》：您在寿险领域拥有超过18年的丰富的从业经验，能否透露下您个人的资产配置和投保计划？同时请您针对中国的消费者给出一些可行的投资建议？

柯宁尔先生：我个人的详细资产配置不一定能够一下子介绍清楚，但可以适当透露下投保的安排。首先，考虑到以后退休养老问题，我的第一份保单是份养老计划，保证退休后的基本生活质量；第二份是年金投资计划，也是为提高退休后生活质量。第三份是寿险，可以避免出现意外后，父母或兄弟姐妹为我承担未偿还的债务。

关于投资建议，我想说的有三点：一，投资没有固定的方程式，方案都应该是量身定做的，比如按照你的家庭状况、盘算多少人要仰仗你的收入养活；二，了解你自己是怎样的人。每个人的心理承受能力不一样，我们可以找专业人员咨询一下自己的财务状况，比如通过专业的问卷调查了解自己的资产情况，但更重要的是要了解自己风险承受能力有多大；三，投资绝对是每个人自己的事，永远不要买你不理解的投资品。

快报记者 刘果

共同关注

存款理财有窍门

本期话题：加息预期

上周，《第一财经街》“共同关注”收到最多关注的话题就是加息预期。年初，钱怎么存、理财产品怎么买……记者请到本刊理财专家顾问团成员、中国民生银行南京王府大街支行的理财经理周春婷为你一一详解。

钱怎么存？

关键词：通知存款

在强烈的加息预期下，周春婷建议，储户们应及时调整储蓄方式。“3-5年定存的储户在利息上肯定会有影响，建议暂时选择活期或者短期定存，一旦加息，可以及时转存。”如果是手头有一定资金，用于短期支出，可选择1天、7天通知存款。

理财产品怎么买？

关键词：短期、信托

“理财产品，半年或一年的最佳！”周春婷表示，当加息来临时，大部分理财产品收益也可能“按兵不动”，因此建议选择短期银行理财产品以观望。 快报记者 谭明村

热线：84783545

邮箱：money_week@163.com
money_week@126.com

服务先锋

华夏银行南京营业部 获全国百佳

日前，2009年度中国银行业文明规范服务百佳示范网点评选活动揭晓，华夏银行南京分行营业部在众多参评单位中脱颖而出，成功获此殊荣。

从2009年7月起，中国银行业协会在全行业组织开展了2009年度中国银行业文明规范服务百佳示范单位评选活动，日前评选出“百佳示范单位”。据悉，江苏银行业仅有五家银行网点获此殊荣。

华夏银行南京分行是华夏银行第一家外埠分行，也是较早进入江苏市场的股份制商业银行。多年来，华夏银行南京分行始终注重以优质服务、文明、规范服务塑造华夏金融品牌。此次获评的分行营业部更是提出了“无瑕疵”服务观念，强化服务细节管理，在完善大厅功能分区的同时，着力突出便民设施的实用性、实用性，除配有电视机、DVD、点钞机、复印机、碎纸机、饮水机外，还备有老花眼镜、针线盒、小药箱、雨伞、报刊、打气筒等。

在便民服务的基础上，分行营业部始终如一地坚持迎、送宾制度，让客户有宾至如归的感觉。为方便残障客户进出营业大厅，分行营业部还细心地设置了残障人士绿色通道，并在醒目位置张贴残障人士服务热线，为客户精心打造温馨、舒适的服务环境。经常有客户路过营业部，顺便进来坐坐歇个脚，立刻就被营业部大厅温馨如家的布置所吸引，从此便成了华夏银行忠实的客户，他们说：“正是你们的环境，你们的服务抓住了我的心”。