

保险调查

你会投保房屋出租保险吗

□记者 任国省

近年来房屋租赁市场火热,在房屋租赁过程中,房屋受损、盗抢、押金退还等事件常常会引起不小的纠纷,处理起来也需要耗费大量的时间和精力。不少保险公司则借机推出租房保险类产品,宣称让房东房客租得放心,住得安心。

多家险企推出租房保险

无论是租方还是承租方都会遇到不少困扰,只靠合同约定存在诸多漏洞和纠纷,人身安全、财产安全、押金等问题,处理起来费时费力。

不久前,太平洋保险推出了“太好租”住房租赁综合保险,应对房东、租客在房屋租赁、居住中产生的常见风险。而在此之前,中国人保、平安财险、京东安联财险、中华联合财险等也都推出了针对房屋租赁市场的保险产品。

记者浏览发现各家产品本身差异不大,产品形态多以传统家财险为主,针对房屋租赁提供周边保障。不过,各家产品也各有侧重。例如平安财险的“出租无忧家居保险”是专为出租房屋的房东设计,针对房屋主体、房屋装修、租金损失、房屋声誉受损、水暖管爆裂等风险进行保障。但产

品并不承保由地震、海啸造成的房屋损失,也不对小产权房进行承保。京东安联财险的“安联-安然无忧家庭财产保障计划”包含项目较多,分为主险、家财附加险、家责附加险三项,保障内容还包括室内盗抢、管道爆裂、高空坠物、临时生活津贴等保险保障,但其中明确要求被保险人住所的建筑面积不满25年。与此相比,太平洋保险推出的“太好租”住房租赁综合保险为客户提供“租客版”“房东版”两种保险方案:租客版更为关注自身及家人居住期间的人身安全和自有财产安全;房东版最为关注房屋本身的财产损失及可能对租客、邻居造成的财产人身损失。此外,还有保险公司的相关租房保险产品只针对北上广深等一线城市进行承保。

除了为房屋财产和人身意外保障提供的家财险产品,针对租客的押金安全,一些保险公司还推出了押金保险。

险企更看好租房平台或品牌公寓

租房保险所属的家庭财产险与企业财产险、机动车险一度在业内并称为“老三险”,曾是财产险中发展较快的险种。但近些年遇到的却是发展速度缓慢,甚至占比萎缩的窘境,房屋出租保险则更是鲜见,大家对租赁保险的重视程度并不高。

数据显示,北京、上海等一线城市家庭财产保险覆盖率只有7%,更多城市投保率则在5%以下。对比之下,世界发达国家家财险普及率可以高达80%,且大多数房东

在房屋出租前,都会主动购买公寓的房东租客综合保险。

这类家财险的销售情况都不好,这类产品的保费较低,各家公司保费总量都不大,所以在宣传上也就没那么积极。同时,一旦出险,后续的理赔举证相对烦琐,有一定难度。

此外,大部分业主和租客租房房屋交易时在保险及维权方面意识相对薄弱,相关产品的推广会遇到困难。愿意花额外资金购买押金险和出租险的人少之又少,加之行业线上线下仍有待规范,用户对花钱购买的保险“到底保不保险”也会产生疑问。

相比不温不火的零售市场,险企似乎更愿意选择与租房平台或品牌公寓合作。例如,蘑菇租房联合国泰产险送40万租客意外险,自如牵手中航安盟财险推租客家财险,百合佳缘旗下合租派则选择牵手中国人寿推押金损失险。不少保险公司已经与公寓委员会和公寓企业积极对接,在人身安全、财产保险等方面进行合作,为公寓产业量身打造适合的保险产品。

租房保险未来空间较大

业内人士表示,房屋租赁市场将逐渐与国外接轨,保险公司关注这一领域是明智的选择。

数据显示,预计到2023年我国的房屋租赁总面积将达到83.82亿平方米,租赁人口将达到2.48亿。政策利好可以进一步促

进保险介入住房租赁市场。依照国外经验,未来的空间还是相当大的,这需要市场的长期培养。如果房屋租赁呈现规模化,那么租房保险就有可能真正推广开来,至于租房保险能够达到多少销量,还需等待市场的检验。据了解,目前还有房屋中介机构积极联合保险公司推动这一类保险产品的销售,如平安财险等平台推广租房保险。

目前中国的房屋保险市场保费规模非常小,产品形态多以传统的家财险产品为主,面向业主的房屋保险保障功能单一,面向租赁群体的租客保险更是几乎为市场空白。保险公司需要解决的是如何通过设计合理的保险产品化解租赁纠纷,如何与租赁行业实现更好的交融。如运用得当,租房保险可作为化解房屋租赁纠纷的风控手段。在此之前,保险公司还需要在租房类保险的营销及产品设计上深挖,针对不同地区发展的差异性,制定特色的产品及推广方案。最后,保险公司不要太过看重现有收益率,要有耐心,长远来看租房市场还是一个值得投入的蓝海。

去年年中,银保监会发文明确,保险公司可以通过直接投资,保险资产管理机构通过发起设立债权投资计划、股权投资计划、资产支持计划、保险私募基金等方式间接参与长租市场。在业内看来,作为拥有较稳定租金收入的不动产资产,长租公寓与保险资金规模大、期限长、较为稳定的风险收益特征较为契合,两者各取所需,相得益彰。

保险课堂

车险续保要注意什么

□韩立飞

春节过后,车险续保又进入高峰期,很多车主开始“货比三家”,为爱车重新选择保险。有车主问车险续保是否可以提前?或者碰巧爱车在续保前出险了,能否赔偿、会不会影响保费?又或者,多数车主感觉车险续保套路很深,不知如何选择。

续保可提前,脱保不上路

据介绍,保险公司通常实行“见费出单”,商业险的生效时间一般不会即时生效,如果是新车挂牌所需的投保,作为特殊约定是整点即时生效。比如10:20投保,则一般是当日11:00生效,如果不做特殊约定的保单生效日期一般是在保费缴纳的次日零时。比如10

□记者 任国省

不知道大家有没有看过一部电影《西虹市首富》,一部幽默风趣、讽刺题材的喜剧。相信看过这部电影的人一定对这段情节有印象:电影男主王多鱼为了花光20亿而销售的一款“脂肪险”。塑身的同时还给人给钱,简直是天上掉馅饼的美差,几乎全市的市民购买了这款保险,并开始了为得到赔偿而疯狂健身。但是假如这款保险真的出现在现实生活中,我想很多人会去购买,因为稳赚不赔,但人们并没有思考保险真正的意义。

富德生命人寿唐山支公司卢春蕊告诉记者,大学毕业后到现在将近5年的时间,一直在保险公司工作。由于在四级机构工作,所以每天都会接触客户。大部分客户会问我同一个问题:哪款保险合适呢?卢春蕊强调,他们的问题是合适而不是适合自己。很多客户在咨询保险时也没有把适合自己作为首要思考问题,他们所在乎的是,我如何花最少的钱拿到最高的回报。他们所

月22日11点投保,则生效日期为10月23日零点。如果车主粗心大意忘记投保日期导致汽车脱保,可提前30-90天续保。

脱保风险大!首先,交强险脱保上路,属于违法行为,交警会依法查处,而且脱保后的车辆续保还需要重新验车。其次,脱保期间发生的事故,保险公司是不予赔付的。最重要的是,脱保后再投保,商业车险无赔款有待系数会发生变化导致保费上浮。

提前续保后出险,理赔还需多考虑

提前续保后爱车出险了,是否报保险理赔?很多车主提出这个问题。有观点指出,既然已经续保了,保费不可能再涨,当然要报保险理赔。另种观点表示,不管是提前续保还是到期续保,出

险的次数始终没办法规避。

保险专家指出第二种观点是正确的。首先,不管车主是否提前续保,只要车主出险理赔,出险次数必然会影响到第二年保费。续保后出险了,理赔当然不会再影响已经交出去的保费,但会计入下一年记录,影响第二年的保费。

电话车险价格低,问清情况再选择

近年来,电话续保已经成为车险销售的重要渠道,不少车主被活动折扣等优惠所吸引。专家提醒,不要只看价格,而是要根据自己的实际情况为爱车购买相应险种。电话销售报价的价格较低时,车主一定要询问清楚包括了哪些险种,是否包含了不计免赔等。相比之下,电话续保更合适对车险较为懂得的老车主。

按需选择车险险种

据了解,有些车主会说自己通过4S店上了“全险”。但保险专家指出,全险不等同于全保。通常绝大多数4S店给出的全险包含8个险种,分别为交强险、车辆损失险、不计免赔险、第三者责任险、车上人员险、盗抢险、划痕险、玻璃单独损坏险,实际除了交强险是必需选购的以外,其余都是可选购的险种。

各位车主在续保时,可综合衡量自己的车龄和汽车的新旧程度进行选择。驾龄长的车主驾驶三年以上轿车,建议购买交强险、三者险、车损险、不计免赔4大险种。另外,一般车辆使用到第三年,可能要注意“电路老化引发自然”,花几百元选购“自然险”非常有必要。而对于高级车、豪华车的车主,建议前四五年都购买“玻璃单独损坏险”。

最后,上述保险专家表示,价格固然是影响续保选择的一个因素,但车主还应注意两点:一是看清车险条款内容,对于很多涉及车主利益的问题,一定要仔细阅读;二是关注自己选择的保险公司的服务质量,不要忘了理赔快服务好才是购买保险的初衷。

相互宝已累计救助9人

在我国,因病返贫占据了贫困人口42%以上。但同时,大众大病保障意识整体薄弱。相互宝在一定程度上启蒙了大众的大病保障意识,也成为我国医疗保障体系的有益补充。

目前,相互宝已累计救助9位因疾病或意外发起申请的成员。千万网友被这种互助共济的力量所感动和激励。几分钱就能帮到别人,也能让自己多一份保障,这种感觉很棒!相互宝还支持为配偶和成年子女申请加入。

南开大学卫生经济与医疗保障研究中心主任教授朱铭来认为,相互宝首先降低了大病保障的门槛,填补了中低收入人群的医疗保障缺口,体现了互助共济的理念,引入区块链技术也保证了互助金运作公开透明。

平安医保科技上线电子社保卡

百余城市可享在线社保服务

本报讯(杜景会)近日,平安医疗健康保险股份有限公司(以下简称“平安医保科技”)旗下“城市一账通”App接入的全国统一标准电子社保卡,在广东、贵州等15省133个城市正式上线。这意味着以后这些地区的市民无须携带社保卡,即可在“城市一账通”App上使用多项社保服务。

电子社保卡是社会保障卡的线上形态,与实体卡一一对应,无论是身份认证、信息查询,还是社保缴费、就医结算,用户只需扫描电子社保卡二维码即可实现业务办理。在拓展电子社保卡应用场景方面,“城市一账通”App可为用户提供社保查询、养老金领取资格认证、异地就医安置等“互联网+”服务功能;与部分地市深度合作,连接医院、患者与药店,支持用户在药店场景的医保移动支付,助力改善民生服务。

据悉,“城市一账通”App签发电子社保卡十分便捷,全程仅需几秒钟。登录后选择所在城市,点击电子社保卡,通过人脸识别、人脸识别、即可申领成功。

截至目前,“城市一账通”App注册用户量已突破2500万,“互联网+服务”功能涵盖102项,惠及2亿人口。

保险 适合自己的才是最好的

希望的就是有像电影中“脂肪险”这样的险种,当然,实现的概率是微乎其微。

曾有一个朋友向卢春蕊咨询保险问题,卢春蕊当时根据他的情况介绍了一款大病险,大概情况是:20年缴,保险期间终身,大病20万保额,4次轻症免费赔,每次赔付四万。然后朋友问她:“如果我购买后怎样才算最合适呢?”卢春蕊半开玩笑地回答道:“你可以在缴费后过了观察期,先得四次轻症,每次4万,这样是16万,最后再患重疾,再得到20万,这样你就可以得到36万了,但是你愿意这样吗?”

一个简单的玩笑真的就这样一笑而过吗?由于我们国家的保险行业还处在发

展阶段,有很多人不了解保险是很正常的,但是现在不了解并不代表我们不需要了解。关于保险,卢春蕊提醒,我们最少要知道以下几个原则:

一、先保大人后保小孩。很多客户在接触保险时的一个主要契机,就是想给自己家的宝宝买保险。他们认为家里的孩子都是大人眼中的宝贝,不能有任何意外,作为父母都想自己的宝宝健康成长。但是大家却忘记了孩子病了,父母是可以挣钱的,但是父母病了,呢?医药费、治疗费、后期保养费、生活费由谁来买单。

二、先保障后理财。大家一定还记得MH370事件吧,MH370失事后,保险公司对所有乘客的保

单进行过排查,有一位顾客的保单令人印象深刻:他买了一份理财型保险,缴费20万,身故赔偿21万。作为一个保险人我在想,如果买了缴费20万的意外险,理赔的将是天文数字。建议先将自己保障好,再进行理财、养老、大病等一系列保障,否则一切都会免谈。这就像是1后面的0一样,没有了前边的1,后边再多的0也没用。

三、先人身后财产。其实这个道理就更加简单了。如果车和人同时掉到水里,先救哪个?我想大家的答案是统一的,人生在世,车乃身外之物,肯定是命最重要。

最后,提醒大家购买保险时要有自己的判断,找到适合自己的才更重要。

Table with 6 columns: 保险兼业代理许可证公告. Each column contains details for a different branch of China Post Group, including name, address, and license validity dates.