



## 奇葩保险越来越多 “跌停险”推出8天即被叫停

还记得去年的赏月险吗?中秋无月可赏也能投保。现在,连扶老人被讹诈也有保险了。今年以来,除了先后被叫停的“贴条险”“跌停险”,还有“好人险”和即将二度上架的高温险,不少奇葩险种层出不穷。不过,记者调查发现,虽然这些产品名称带“险”字,却不都是保险,多数出险率极低且难以得到赔付,噱头大于实质。

### 好人险未获保险牌照

“遇到老人摔倒,你大胆去扶。有人讹诈你,‘好人险’为你撑腰。”这是某保险公司经纪平台最近推出的一款新型产品的宣传语。该险种规定,只需缴纳99元保费,一年以内,如因扶起摔倒老人而被讹诈、告上法庭,保险公司将承担最高5万元的律师费或诉讼费,无论最终是败诉还是胜诉。

记者在该平台推广页面看到,已有超过10万人免费申领了该保险。该险种的承诺保障范围为律师费、诉讼费——如果投保人成为被告且输了官司,保险公司不承担医药费。“生活中遇到老人摔倒的概率不高,扶了老人又成被告的概率更低。”中南财经政法大学金融学院保险系副教授胡宏兵认为,“好人险”保险责任相对不高,保险公司可以说是用极低概率的事件得到了最大化的营销效果。此外,记者还发现,该平台所属公司根本就没有资格独立卖保险。

### 高温险理赔率为零

去年曾推出高温险,热销5万多份的众安保险,今年将继续推出高温险。不过,这次是和某空调厂商合作,对该品牌客户直接赠送。

按照该公司去年的高温险条款,保费为10元,在6月22日(夏至)至8月23日(处暑)这段时间内,如气温达到37℃的天数超过保险公司的免赔天数,投保人可获得每天5元的补贴,最高补贴为100元。这份买卖看似“稳赚不赔”,实际上,保险的设计者早已稳稳控制了“赔率”。

气象数据显示,1981年至2010年间,高温险覆盖的30个城市,在6月21日至8月23日期间,37℃以上的高温天数均远远低于免赔天数。去年所销售的5万多份高温险,赔率为零。

### “跌停险”推出8天被叫停

股票跌停了,心情很受伤,如果此时有家保险公司“雪中送炭”送来一笔“补偿费”该多好……

4月1日,雪球官网开放预约“跌停险”,承诺单只股票最低投保100元,最高可获1万元赔付。截至当天下午4点,“跌停险”就已经有近2万的预约数。可惜仅仅开放预约了8天,该险种就被保监会发布风险警示叫停。

按照保监会的意见,“跌停险”类似对赌游戏,有“博彩”嫌疑,利用“跌停险”对股价波动进行保障有可能进一步放大金融风险。胡宏兵说,保险产品要回归主业,而不是打着产品创新的幌子,误导消费者对保险的认识,开发或销售带有赌博或博彩性质的产品。

一位资深证券分析师告诉记者,“跌停”本身就是对投资者的一种风险保护。股市中减少风险的最好办法并不是买保险,而是分散投资,而且也有很多对冲风险工具可供投资者选择。(楚天)

## “零花钱计划”保险、“熊孩子”保险……

# 儿童类保险扎堆迎六一

本报讯 六一即将到来,保险行业也扎堆推出新业务迎接六一。笔者从我市多家保险公司了解到,六一儿童节前,多款针对儿童的保险集中上市,“给孩子买份保险就是最好的儿童节礼物”的宣传语不时可见。

“零花钱计划”保险、“熊孩子”保险……平安人寿平顶山中心支公司的工作人员说,近段时间,面向儿童推出的保险特别多,很多保险产品可以直接从官网上购买。“零花钱计划”保险,每个月的保费仅需100元,连续交20年,隔年可返还700元,并且可以返还到80岁,并退还双倍保费。

“熊孩子”保险,针对“熊孩子的调皮和破坏力”,中国人保财险推出了“监护人责任保险”。这款产品的广告语是“让我们帮您

给孩子的过失埋单”,年龄不满18周岁的无民事行为能力或限制民事行为能力人的监护人可作为本保险的被保险人。

那么,对孩子来说,哪些保险可考虑买入呢?中国人寿平顶山分公司工作人员说,对于0-6岁的孩子,推荐买意外险+少儿医疗保险+健康险;3岁以后,意外险不可少;7-12岁,推荐买教育金保险+医疗保险;12岁以后,推荐买学平险+居民医保+重疾险。广大家长可根据孩子的情况选择购买。

平安人寿平顶山中心支公司一位工作人员说,把保险作为六一儿童节的礼物送给孩子,等于送给孩子一份现在和将来的保障和关爱。这样的礼物不仅新鲜,也更加有意义和实惠。(王红梅)



## 儿童财商教育引发家长关注

本报讯 六一将至,孩子们都在畅想着可以得到什么礼物。可笔者近日了解到,不少家长在考虑如何花钱给孩子买礼物的同时,也在思考着如何培养孩子的财商。

### 家长关注财商教育

“我觉得孩子应该从小接受财商教育,这样对成长有很大好处。”市民常女士说,她儿子今年上初中一年级,目前对于理财已经有一定概念了。对孩子的财商教育,她是从孩子小学四年级开始的。她从银行利息给孩子讲起,讲“钱生钱”道理、讲价值论……小时候,孩子特别反感她购物付款时讨价还价,认为她太小气。后来,孩子会自己根据物

有所值的道理来判断价格了。近年来,孩子的压岁钱越来越多,常女士就带着儿子到银行开了个账户,把钱存了起来。从去年开始,股市一路走高,她又到证券公司开了户,把儿子的存款投入到了股市。

“刚进入股市的时候,儿子很担心多年的积蓄让股市给‘吃’了。我就和他讲风险,同时告诉他可能的投资回报。自从开户炒股之后,儿子慢慢学会了关注股市,有空时还会自学些财经知识。”常女士说。

和常女士不同,6岁的小橙子(化名)接受的是正规的财商教育。小橙子在市区一家小学读一年级。去年,父母给她报了一个财商教育的辅导班,目前她已接受了将近一年的财商教育

课程。辅导班有一节实践课是“售卖活动”,老师带领孩子从批发市场进货、到零售市场销售,一步步让孩子从实践活动中学习怎样从交易中赚取差价,掘取人生的第一桶金。

“赚了钱,妈妈本想和她一起出去吃饭,但小橙子看着辛苦赚来的钱怎么也不舍得花,最后建议妈妈回家做饭吃。”小橙子的老师说,财商教育课程不仅培养了孩子的理财意识,还让孩子有了节约意识,体会到了父母上班的辛苦和赚钱的不易。

### 财商教育方兴未艾

“当时刚引进财商教育时,咱们这儿的家长不理解,一年只招了一个班。现在,我们这里已

经有了5位专业财商教育老师、10个班,每班10名学生。”大地幼儿园财商教育专业教师姬娜说,她原来在我市一培训机构——儿童商学院任教。目前,财商教育已经引入到了大地幼儿园,她也随之来到幼儿园担任财商教育的专业老师。

姬娜说,任教几年来,她最高兴的就是家长向她反馈孩子变化的时候。现在,越来越多的家长已经认识到了财商教育的重要性。财商教育并不只是培养孩子的理财意识和理财观念,更不是让孩子一味地钻到“钱眼里”,而是通过财商教育让孩子从小树立正确的金钱观,对财富负责,也能更好地对自己的人生负责。

(王红梅)

## 全身心投入受灾农田查勘、定损、理赔

### 保险一线,她20多天未休

5月25日下午将近两点,刚刚忙完的宋红艳才有空接受了笔者的电话采访。

“今天有病休息了半天,要不肯定又下乡查勘受灾农田了。”电话那头,她的声音有些沙哑。上午笔者打来电话时,她正和相关的农业专家沟通她所负责区域受灾农田的定损事宜。下午,她要下乡对受灾的农田进行定损、公示。

宋红艳是人保财险宝丰中心支公司的办公室主任,近段时

间的忙碌都源自5月6日那场罕见的冰雹灾害。

5月6日晚,一场冰雹让众多农户手足无措,半夜哭着给宋红艳打电话。宋红艳安慰他们:“别怕,只要人保财险公司在,有我在,你们的赔偿一分都不会少。”在灾害前的那段时间里,为了说服农户投保,她和保险公司的员工磨破了嘴皮子。看着丰收在即的小麦,谁也没想到,意想不到的灾害真的说来就来了。她和所有的同事把全部精

力都投入到了受灾农田的查勘、定损、理赔中,忙起来时也没了工作日和休息日之分。

在宋红艳心里,最对不起的是家人和孩子。她说,小女儿今年才两岁多,为了不影响工作,孩子在两岁时就送幼儿园了,日常接送和照顾全由她的姐姐宋艳红一人负担。自从灾情发生后,她偶尔才能和女儿见一面,女儿的一句“妈妈也不给我做好吃的”让她伤心半天。

人保财险平顶山市分公司

办公室主任柳粉霞说,宋红艳的父亲春节前刚刚去世,母亲在父亲去世后身体一直不是很好。冰雹灾情发生后,宋红艳下乡查勘受灾农田,有一次路过家门口,听说母亲在卫生所输液,去看了一眼后匆匆离去。这让同事们心里都酸酸的。

不仅宋红艳是这样。冰雹灾情发生后,为了将理赔款尽快送到农户手中,该公司的其他员工也都在忙碌中,每天都发生着令人感动的故事。★(王红梅)

## 免费参观粤派工地 传播南方家装文化 样板房直通车携手帝豪装饰周末献礼

舒适、自由的粤派装修风格成为越来越多业主居家设计的首选。5月30日上午,家装样板房直通车将携手广东帝豪装饰公司,带领业主免费参观佳田西湖岸的粤派装修设计。此外,广东帝豪装饰联合鹰城12家一线家居建材品牌共同主办的首届粤派家装大型优品品鉴会将于5

月21日在神马润泽园宴会厅举行。

据了解,中国粤派家装的先锋、粤派家装文化的传播者——广东帝豪装饰以粤派巅峰设计、最新工艺,展示与国际生活接轨的主流家居文化。5月30日,帝豪装饰将携手样板房直通车,热情邀约广大业主参观佳田西湖

岸中式风格、简约风格等多套样板房,从隐蔽工程、铺贴木工到成品展现,用巅峰思维设计生活方式,用完美品质诠释经典品牌。5月31日,广东帝豪装饰联合鹰城12家一线家居建材品牌共同举行粤派联动超级狂欢,年度最具规模、最富影响力家装盛事——首届粤派家装大

型优品品鉴会与您相约神马润泽园宴会厅,震撼回馈,携手献礼!

因车辆座位有限,有装修意愿的业主需提前拨打电话:7070666、15093799066报名,或加QQ群315059214成为会员,周末来一场粤派之旅吧!★

(刘梦伟 董军锋)