

保险在线

“双11”大战硝烟四起 四折车险成色不足

□据《广州日报》

“双11”大战硝烟四起,各家金融机构摩拳擦掌。不少保险公司纷纷在车险折扣上大做文章,推出号称四折的商业车险,“双11”被包装成“抢钱大战”,但“高收益和高折扣”的背后真的是让消费者“抢钱”吗?

线上车险“四折”2872元 电销原价仅3500元

登录淘宝“双11”页面的理财专区,“四折车险限时抢”的标语特别吸引人眼球。

车险打四折?记者打开车险页面发现,包括平安、人保、太保、天平、阳光、大地在内的6家车险公司都参与到活动当中,天平车险则明确打出了“0门槛 四折起”的宣传语。

在天平车险的产品网页,记者点击了广州所对应的页面,上面提供了8万元~30万元的车辆价格以及上年出险次数的选择。在选择了“25万元”的车辆价格以及“上年未出险”的选项后,页面显示商业险的价格为2872元,其中商业险套餐包括车损险、30万元的三责险、涉水险以及不计免赔保险。记者在电话咨询天平车险的网销客服人员后了解到,上述价格就是宣传中所称的打完四折之后的价格。

记者又电话咨询了天平保险的电销人员,以25万元的车辆价格及上年未出险的标准,按上述商业险内容让其给出一个电销的续保价格,电销人员表示粗略计算的总费用为3500元,打完四折后的价格仅为1400元。



(资料图片)

业内:打价格战可能性小

“四折优惠很有价格战的味道。”业内人士指出,目前整个车险市场多执行保监会所规定的商业车险费率最低七折的折扣费率。“但去年监管层开始对商业车险费率采取‘限高不限低’的新政策,市场化意义明显,商业车险费率理论上可以‘无限’打折。”

“但可以看到,尽管政策出台之后,市场上仍然执行最低七折

的费率折扣标准,这主要是因为综合成本率和偿付能力的限制,车险折扣比例的调整并不容易。”分析人士表示,“尽管价格越低吸引力越大,但是可以看到现在财产险公司车险利润率在逐步减小,由于承保和理赔两端的成本在上升,不少财产险公司的利润增速放缓,不大可能出现恶性竞争局面。”

您在保险方面有哪些
经历、感受或想要了解的内容,
都可以联系我们。

电话:18638358812
邮箱:lywbcbfzkb@163.com
腾讯微博:@洛阳晚报财富周刊

双色球三亿元加奖送彩民 河南省派送前奏出强音

上期我们给大家介绍的是“刮刮乐40辆汽车大放送”活动,本期我们告诉您的是意外惊喜。

10月20日晚,中国福利彩票双色球游戏进行第2013123期开奖,计奖后双色球奖池金额达8615万元。当期双色球头奖开出12注,单注奖金为500万元,我们河南的彩民朋友中得3注一等奖:位于郑州市万洪路9号万邦国际物流城的福彩第41018755号投注站售出两注头奖,中奖彩票为投注金额8元的两注、两倍投注票;位于驻马店市新蔡县国土资源局对面的福彩第41780901号投注站售出1注头奖,中奖彩票为投注金额336元的复式9+2投

注票。

自双色球3亿元大派奖进入倒计时以来,双色球格外青睐中原福地,除了2013123期河南彩民中得3注头奖,在10月15日开奖的双色球第2013121期,我省一位彩民也在位于郑州市博颂路与信息路路口的福彩第41010231号投注站,凭借一张10元单式票中得500万元大奖一注。一个礼拜之内,河南彩民已收获了4注双色球一等奖,好运令人称羡。联想到河南彩民素有在年末中得亿元大奖的惯例,那么这些接踵而来的大奖是不是在对彩民们的爱心奉献进行褒扬和奖励的同时也为接下来即将上演的盛大狂欢埋下了

精彩的伏笔呢?

据悉:为庆祝双色球上市10周年,回馈广大彩友,中彩中心将自10月24日起,进行双色球3亿元大派奖活动,本次派奖活动历时30期,单期派奖1000万元,创造了双色球历史上派奖总额和单期派奖金额的新纪录。派奖活动期间,每期安排1000万元作为派奖奖金,加给当期一等奖,派奖奖金由当期一等奖中奖者按中奖注数均分。若当期一等奖未中出,则当期派奖奖金滚入下一期,与下一期派奖奖金合并后派奖,依此类推。届时,新老彩民将在奉献爱心的同时,有机会获得超级回报和意外惊喜。

你不可不知的经济学常识⑫

嫁入豪门的机会成本 是放弃初恋情人?

□记者 王振华

机会成本是指当把一定的经济资源用于生产某种产品时放弃的另一些产品生产上最大的收益。

梁武帝有一首很有名的诗《河中之水歌》:“洛阳女儿名莫愁……十五嫁为卢郎妇……卢家兰室桂为梁,中有郁金苏合香……人生富贵何所望,恨不早嫁东家王。”意思是说,咱洛阳有一个叫莫愁的平民家姑娘,在15岁那年嫁得贵室,衣食无忧、奴仆成群,在很多人眼里她是很成功的女人了,但是她内心最大的遗憾却是没能嫁给那个青梅竹马的王姓青年。

放弃青梅竹马的男友,就是莫愁嫁入富贵卢家的机会成本。

机会成本因人而异,不同的人可能要付出不同的机会成本,相同的机会不同的人也有不同的评价。对莫愁而言,她嫁给富贵卢郎机会成本之高,甚至超过豪宅、美裳、奴仆成群的富贵,而对于一些拜金女而言,这个机会成本可能就会大大减小。

机会成本是由于选择产生的。例如,某企业有一笔闲置资金,如果用来购买设备,当年可盈利7万元,如果存入银行,每年得到利息5万元,5万元即为购买设备的机会成本。同理,若将这笔资金存入银行,就会损失因购买设备可获得的利润7万元,7万元即存入银行的机会成本。很显然,决策者会选择机会成本小的方案,即将这笔钱用来购买设备。

生活中,我们面临的选择何其多,有选择就有放弃。所以,在做出选择前一定要计算好机会成本,不要干丢了西瓜捡芝麻的傻事。

有攻有守,管好钱袋子⑩

“打折派”遇上“返券派” 你选哪一派

□记者 王振华

今天是光棍节,各种促销手段让消费者眼花缭乱,比如返券、打折、购物送礼、购物积分、限时抢购、每日特价等等。在各种促销活动中,“打折派”和“返券派”这两大主流派别往往让人迷茫,算不清楚。面对“全场五折至七折”“满200返80”的各种宣传口号,你知道到底打折划算还是返券划算吗?

这不,前几天小刘就看上了两款外套,标价都是360元,不过其中一家打六折,另外一家则表示可以满300元送120元券。小刘算了一下,如果选择满额送券,他得拿出360元现金,返的120元券,他如果有中意的商品,可以继续消费,如果没有相中的商品,这120元券就成了再次消费的由头;而如果选择打六折的外套,他只需拿出216元就可以把外套买回去。可见,和返券相比,打折是很实惠的。返券不但是促使再次消费的由头,很多店家由于并不参与商场的活动,或者活动时间仅几天,返券的使用会受到限制。

以满100元减50元、满100元赠送50元券和直接打五折,购买一件标价为999元的大衣为例,通过计算得出:直接打五折只需499.5元;满100元减50元,实际折扣为五五折;而满100元赠送50元券的实际折扣约为六九折。

由以上的例子可以看出,还是购买直接打折的商品划算,而返券是不划算的,不但要掏原价购买商品,还要为能将返券在规定的时间内花出去而在商场里挑选可能本不需要的商品,不但浪费了金钱,也浪费了宝贵的时间。



中国福利彩票 玩游戏 中大奖
CHINA WELFARE LOTTERY
请到中福在线销售厅

玻璃厂路销售厅	(63201009)	新区展览路销售厅	(69951870)
南昌路销售厅	(64605083)	珠江路销售厅	(80881012)
西苑路销售厅	(64915659)	北大街销售厅	(80881013)
中州中路销售厅	(63631292)		