

主笔记

新年就比较容易翻盘？

□记者 崔烨

翻翻日历,这是本年度最后一篇笔记了。岁末年初,人们往往都爱许愿、或给自己下指标,指望自己新的一年能够“大翻盘”。但是人生真的那么容易翻盘么? 大多数定律告诉我们:愿望是美好的,现实却很难改变——

来看看统计数据,2017 年美国车祸死亡人数是 37133 人,2016 年是 37461 人,为什么这两个数字如此接近? 因为车祸是一个系统的结果。一片森林出现火灾的次数,一个国家新生婴儿的数量,一个地区晴朗的天数等,这些重复事件的出现次数,都会在一个稳定的区间内波动。其实人生也是如此,并不那么容易翻盘呢。

我们往往把人生的问题,归结为嫁错人、选错专业、进错公司等。认为成功的人就是天生命好,而奇怪的是,这些成功人士不管到哪里都很美好,而不成功的人哪怕中了彩票乐活不了几年又重新潦倒。为什么呢?

可能你其实已经逼近 40 岁,但仍改不了“少年感”的网络使用习惯;吐槽霸道总裁剧情,但浏览历史还是藏着霸道总裁文;习惯了内容付费,但有时还是会搜免费资源;排斥裂变营销,但还是积极组队抢红包;劝父母不要信朋友圈偏方,但自己却跟着 KOL DIY 纯天然秘方;当年 QQ 秀无法直视,但对捏一个虚拟形象还是跃跃欲试;认清了一些说什么都准的模棱两可的话术,但还是爱心理测试。这样的你,当然没法在新年通过几天的改头换面就把自己的人生改变。

然而,流量时代却没给我们喘息的机会:如今的网络时代获得瞩目很容易,“网红”可以获得更多的流量、更多的粉丝、更多的钱。但是当节奏越来越快的时候,你连苦都来不及尝。年青一代被这样的环境影响,恨不得每个小时都要表达。你的失恋可能是一次展览的契机,你的失落可能是一篇公众号的话题,最轻巧的高回报创业或许就是准确拿捏住人们情绪的那一挂。消费者几乎是“长”在了网上,随时捕捉并放大任何信息,尤其是坏消息。

这个时代有太多“急需”问题,不少人生怕跟不上大时代的速度,可是很多的感悟和成长,却是“急需”不来的。新年里,除了许愿,我们或许都应该努力变得更有耐心,对自己更好一些,给自己留一点喘息的空间。

更何况,人生的这场长跑借力科技的发展,变得更加充满变数了。网红经济学家薛兆丰说起他未来的计划,50 岁可能进入一个新的行业从头学习:“我在准备我第二份工作,像一个大學生一样。我觉得人生至少要有两份长期职业,就是到五六十岁退休的时候,已经为自己的第二份职业做好了准备,否则后 30 年怎么过? 所以这是一个新的时尚、新课题,我感觉还有很多好玩的事情可以做。”怎么样,是不是无端觉得自己年轻了而好多呢? 新年快到了,“性格决定命运”这句话应该修正为:性格决定行为方式,行为方式决定命运。不然就算你坐时光穿梭机回到过去,甩了男友、换掉老板,最后的命运还是一样。

崔烨
eyiuc@163.com

如果您有任何金融理财方面的问题或者投诉建议, 欢迎您在浦江财富公共订阅号下留言。我们将在三个工作日内及时回复, 并邀请业内资深人士为您量身定制理财产品。您可以通过微信号: shanghaifortune2013, 或直接扫描下方二维码联系到我们。



□记者 崔烨

2019 进入倒计时,不少市民选择用攒了一年的年假在年末错峰出游。最新行业数据显示,截至目前预订年末出游产品的上班族人次已同比增长达 15%,其中上海、杭州、苏州等十座城市上班族出游热情最高。旅程虽美好,但意外无处不在,行前不妨根据自己出游安排做一份旅游保险规划,护航 2019 年最后一次旅行。

跟团游:旅行社责任险并非万能

不少人选择跟团就近旅游,而对于旅行保险,大多数人并不操心。在他们的印象中,旅行社通常会统一购买旅行社责任险。但事实上,旅行社责任险是国家旅游管理部门要求旅行社必须为旅客投保的险种,其投保人、被保险人、受益人均为旅行社。

特别要提醒的是,如果是游客因个人过失导致的人身伤亡和财产损失以及由此产生的各种费用或自身疾病引起的各种损失及损害,就不在该险种的保障范围内。由于一些自由行、自驾游的游客,喜欢探险而常涉足一些安全系数很低的非传统旅游景区,这就更需要有足够的自我保险意识。保险专家表示,在出游过程中,游客很可能遇到骨折、撞伤、被动物抓伤等意外伤害,但却往往不重视旅游保险,通常认为短短三五天不会出现什么意外。

而且许多市民混淆了旅行社责任险和旅游意外险两个险种,误以为旅行社提供的责任险已经为自己提供了意外险的保障。因此,保险专家建议,消费者出行时除了享受旅行社为其购买的责任险外,最好自己补充购买旅游意外伤害险。

新金融

一“链”解决中小企业数字化升级难题

文 石佳盈

近日发布的《数字中国建设发展报告》显示,我国数字经济规模已经位居全球第二,高达 27.2 万亿元,同比增长 20.3%,占 GDP 的比重达到 32.9%。传统的服务模式已经无法满足企业快速转型的需求,推进数字化转型已经成为企业的共同选择。

在中小企业对于产业链数字化改造的迫切需求下,汇付天下产业链支付解决方案“企账通”应运而生,深度贴合业务场景,以金融科技中台能力赋能产业,用创新思维和领先技术“链”接产业链数字化转型升级。在 To B 端这一现象尤其明显。在数字化转型变革的大背景下,产业电商平台的市场规模已达到了十万亿级,且细分领域众多。据不完全统计,当前我国大宗商品、服纺、农业、医药、快消等垂直电商网站就有 4000 余



境内游:低保费下的全面保障

目前市面上在售的境内旅游意外险产品颇为丰富,多为短期意外险,可承保被保险人在中国境内进行旅行时所发生的疾病以及途中所发生的各种意外,并给予赔偿,一般包括医疗补偿、人身意外、紧急医疗运送、运返费用、个人行李、取消旅程、旅程延误、缩短旅程、个人钱财及证件还有个人责任等诸多种。对于一般的短途境内旅行,可选择重点关注旅行期间的意外伤害身故、残疾、医疗保障,根据旅游天数、旅游地点购买带有一定意外医疗额度的短期意外险,花不多的钱就可以获得较高的关键保障。

以某大型保险公司在售的境内短期旅行意外险产品为例,如选择保额为 10 万元身故 / 残疾 / 烧伤 +1 万元意外伤害医疗的实惠计划,5 天保障的保费为 5 元;如选择 15 万元身故 / 残疾 / 烧伤 +2 万元意外伤害医疗保额,7 天保障期也不超过 20 元。

此外,有保险人士提醒,在市民选择参团短途出游时,旅行社责任险保障范围为旅途中涉及旅行社责任的事故赔偿,而由不可抗力,如地震、海啸等自然灾害带来的游客人身与财产损失,均不在其责任范围之内。游客在旅行中,由自身疾病引起的各种损失或损害,由于游客个人过失导致的人身伤亡和财产损失以及由此产生的各种费用等,也都不在旅行社责任险的赔付范围之内。因此,选择一份适合自己的意外险“傍身”,不仅仅为了应对各种突发事件,也能更加安心。

境外游:更需做好万全配备

相对于境内游,境外游存在更多的不确定性,不同国家和地区对境外游客在签证时是否购买旅行意外险也有不同的要

求。有的国家无强制保险规定,而有些国家则设有明确的保险规定。其中,部分国家对境外险种有明确要求,部分国家对保障额度有相关规定,甚至还有国家对投保的保险公司也有限定范围。因此,选购境外游意外险的第一步是了解出游国的签证保险要求。

据了解,前往申根签证国家,都会强制要求购买不低于 3 万欧元保额、含有全球医疗紧急援助功能的意外伤害保险。其中,意大利、西班牙和部分英国医院(视情况而定)诊查费全免;其他国家会收取相应费用;有的国家(如瑞士)甚至需要在就诊前预付款。

游客还可购买带境外救援功能的医疗保险,如突发急性病,合作救援机构会对治疗费用进行垫付。目前,在网上销量最高的几款境外旅游产品中,均包含了“行李损失”这一责任。另外,个人随身财产也需要考虑,如有小朋友随行,还要留意选购的保险是否含个人责任(第三者险)。

此外,对于境外选择自驾的朋友,出行前一定要先详细了解当地租车、自驾的相关法律规定,并按照规定办理手续,购买足够的保险产品。国外租车公司对车辆的保险主要有基本险和全险之分。

基本险一般不包含第三方责任险,如在租车过程中发生意外事故,导致人员受伤或死亡,需责任方承担巨额赔偿,保险公司不负责任赔付。

目前市场上的旅游意外险种类繁多,保障内容、期限各有不同。专家人士提醒,消费者在添置意外险时,要根据各自工作以及自身需求这块进行购买,充分预计自己出游可能面临的风险,找出什么样的保障最适合自己的,再挑选专业的保险机构提供适合自己的保险服务尤为重要。

快资讯

众安新场景平台
月活突破 2000 万

文 石佳盈

12 月 19 日,在以“新保险时代:开放 融合 共创”为主题的开放日活动上,国内首家互联网保险公司众安保险晒出了今年前 11 个月硕果累累的成绩单。对于这个结果,众安 CEO 姜兴的点评是三个词:精耕、精益、精诚。

“之前做过阑尾炎手术,但没到起保金额,会影响以后报销吗?”“去年下颌部有个类似脂肪瘤,可以投保吗?”这是不久前众安举行的一场医疗保险干

货讲解直播,吸引了大批用户竞相询问保险知识。众安自今年 7 月起也开始在 App 上尝试直播“带货”。一直以来,众安尤为重视触达用户的“最后一公里”,希望通过丰富的交互方式、精准的触达手段与用户连接,构筑信任。这其中既有直播“带货”、抖音推广等新媒体运营探索,也包括深度运营支付宝场景、在网约车场景中嵌入重疾险、意外险等创新实践。截至目前,众安的新场景平台月活用户已突破 2000 万。其中,支付宝小程序及生活号积累用户逾 3400 万。

友邦保险推出
重疾专案管理

友邦保险近日正式推出“愈从容”重疾专案管理服务,将于 2020 年起面向其“全佑”系列产品新单客户提供专案管理服务。作为重疾系列产品客户附加权益的创新探索,“愈从容”重疾专案管理将凭借五大关键优势,覆盖客户重疾诊疗过程,通过专业、长期、周全的服务,满足客户在医疗资源协调、重疾理赔等各方面迫切需求,提升友邦重疾产品的差异

化竞争力,进一步夯实“全程健康友保障”的客户价值主张。

据了解,此服务的推出,迎合了新时代下客户对全面、个性化、高效医疗服务的实际需求,在保单核心保障不断升级的基础上,通过提供专业、周全、差异化的重疾专案管理服务,切实解决客户的后顾之忧,进一步拓宽了其“多重保障计划”的宽度,提升了“护航疾病康复”的服务能力。