

主笔记

当焦虑来敲门

□记者 崔烨

转眼又到 12 月,每到这个时候,又要订制一年的计划,又会看到自己在即将过去的一年里有多少事情还没有完成。是的,今年没有升职,没有攒够首付,也尚未在转角遇到爱。可是工作还算顺利,身体依旧健康,朋友们经常聚。据说这是一个认真玩耍严肃放飞的时代,但每个人依然会有焦虑的时刻。

我前两周正是如此。我给我老板说:这几天觉得头涨涨的,像有个大铅块,觉得很紧张,还嘀咕自己怎么那么不承压。后来流鼻涕了,反而一高兴,原来只是感冒前兆,不是焦虑症抑郁症之类。老板很过来人地告诉我:没事的,大项目前很正常。

每个人缓解压力都有自己的办法,于我来说,设定具体的目标对解压很有帮助。拿这次搞的大活动来说,我开始 20 天倒计时,规定自己每天完成多少工作量,写得非常具体,一张 A4 纸一天可能有 20 多件事,每完成一件打个勾,打勾的时候就有种特别的愉悦感,一般朝九晚九肯定能完成,中午还能吃顿好餐,晚上 11 点前能够保证入睡。

现在回过头看,其实适当的焦虑能够帮助我们进入最佳状态。焦虑不仅能让人紧张和躁动,也会引导人们进行切实的行动。如果能利用好焦虑的特质,让它不会凌驾于本性之上,就能为你提供巨大的竞争优势。

过得幸福的前提是,学会具体。比如多读书的目标是不对的,因为不具体。具体的方式是:本周读完某本书的第几章。想要找一份好工作,也是不具体的。具体的方式是:进入某个行业,专注某个技能,干到什么水平。

打个切实的比方,两个网约车司机——第一个:你下单了,预定 15 分钟后出发去机场。但是,你看不到司机的位置,看不到预计的距离与时间,联系不上司机。你等等等等,司机出现了,只是迟到两分钟,并没耽误事。第二个:你下单了,手机显示司机距离你两公里,预计 8 分钟后到达,正不断向你的位置接近。司机发了条消息:“您好,请问您的定位准确吗?”你回复:“准确。”不一会儿,司机又告知:“路口有点拥堵,抱歉可能会晚到两三分种。”你喜欢哪种体验呢?

如今的网络时代获得瞩目很容易,更多的流浪、更多的粉丝、更多的钱。但是当节奏越来越快的时候,可能你连苦都来不及尝。互联网这一代被这样的环境影响,恨不得每个小时都要表达。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。我们都应该努力变得更有耐心,给自己设定更友好的目标,给自己留一点喘息的空间。

因为焦虑随意放弃正在进行的工作其实很可惜。现在职业女性往往被简单粗暴地归类成两种:变态工作狂和被迫工作的苦瓜。其实大部分女性在中间状态:没有那么疯狂地热爱工作,但工作能带来的成就感和时不时的快乐不是逛街 spa 能够替代的。如果你看到这篇文章的时候也正在感到焦虑,希望我能够帮助到你。

崔烨

eyiluc@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。



产品各有侧重避免冲动消费 沪上险企打响“开门红”第一枪

□记者 崔烨

明天又到了一年一度的“双十二”,不知何时市场上购物狂欢节越来越多,也备受消费者的喜爱。每年岁末年初,保险公司也会来一波属于保险业的“购物节”,推出一些“开门红”产品,相较于平日产品给予更高的收益或保障。如果有对应需求,如今确是投保的好时机,但切莫被高收益冲昏头脑,务必仔细研究相关条款,谨防“炒停”等风险。

寿险健康险各有侧重

从目前来看,2020 年开门红主力产品与 2019 年类似,均是“年金 + 万能”的双主险组合;不过由于监管政策的改变,这些产品的预定利率普遍已经下调至 3.5%,只有个别险企因为沿用 2019 年开门红产品,仍给出了 4.025%的预定利率。中国人寿 2020 年开门红主打“鑫享至尊年金保险(庆典版)”,可选择搭配终身寿险。组合投保后,国寿鑫享至尊年金保险(庆典版)的年金、满期保险金均可转入上述万能保险产品。

太保寿险则于本月 3 日推出“至尊鑫满意保险产品计划”,前期可以给付高额“祝贺金”,满足客户对资金流动性、安全性的需求;“祝福金”专款专用,财富支配权牢牢掌握在客户手中;客户可以一次性领取等值于所交保费的“祝寿金”,或者通过行使新增的养老金选择权,分次领取养老金。

而平安健康险今年的“开门红”则选择对“e 生保 2020”进行升级:延续了住院医疗险高保额、低保费的优势,同时将门诊保障延长 3 倍以上,将住院前后 30 天门诊费用涵盖进来。另外,“e 生保 2020”含一般医疗保险金 200 万元,对于癌症、急性心肌梗塞、重大器官移植术等 120 种重大疾病,保额翻倍至最高 400 万元。“抗癌卫士 2020”



的升级则着重发力癌症先进治疗保障,增加了最高 100 万元的质子重离子保险金责任,同时增加了最高 150 万元的特定恶性肿瘤药品费用保险金责任可选。

谨防夸张或不实宣传

“开门红”期间,保险销售人员面临业绩与奖金双重压力,容易滋生销售误导行为。对此,监管层提醒消费者,消费者在选购“开门红”保险产品时,要谨防以下风险:一是谨防借助“炒停”营销。为冲业绩,有的保险销售人员利用活动炒作概念,以“即将停售”、“限时限量”等概念向消费者推销产品,利用消费者在信息不对称、不透明情况下的盲从心理,诱导其冲动购买“开门红”保险产品。二是谨防不实宣传。为获公司高额奖励,有的

销售人员会违背保险最大诚信原则,利用活动期间的产品销售政策夸大产品收益,开展不实宣传。比如,在介绍分红型、万能型等人身保险新型产品时,存在以历史较高收益率进行披露、承诺保证收益等不实宣传的行为,进而误导消费者投保。三是谨防混淆片面比较。个别银行保险渠道产品销售人员利用模糊表述的方法,向消费者介绍与定期存款一样的“定期产品”,并称其利息高且保本无风险,实则诱导消费者购买保险产品,给消费者造成了不便甚至是损失,扰乱了金融市场秩序,损害消费者合法权益。

保险专家表示,消费者购买保险或者办理相关业务时,一定要仔细阅读保险条款,不盲目跟风冲动消费,根据自身实际需求,合理安排保险保障。要提高警惕,注意防范风险,切实保护自身合法权益。

快资讯

沪上车险合规知识与理赔技能竞赛圆满落幕

文 石佳盈

12月6日,2019年上海市车险合规知识与理赔技能竞赛圆满落幕。来自沪上38家经营车险业务的保险公司与21家理赔服务分中心积极响应,在行业内持续掀起“学先进、练本领、比技能”的热潮。经过“初赛选拔”、“个人决赛”和“团体决赛”等环节比拼,全面检验了参赛队伍的合规知识与理赔技能,激发车险服务人员爱岗敬业、苦练技能、创先争优的奋发向上精神。

12支参赛队伍、16名参赛选手分别荣获各自团体及个人奖项。上海市保险同业公会相关负责人表示,通过这次合规技能竞赛系列活动,进一步培养了保险服务人员岗位建功、精益求精、追求卓越的职业精神,积极营造了行业合规发展之氛围,是上海保险业坚持以人民为中心发展理念的具体实践,为“上海国际金融中心”建设贡献了力量。

中信银行获准筹建理财子公司

文 石佳盈

12月4日,经中国银保监会批复,中信银行获准筹建全资质理财子公司。批复称,同意中信银行出资不超过人民币50亿元筹建信银理财有限责任公司。至此,中信银行成为第4家获批准筹建理财子公司的股份制商业银行。中信银行将按照监管相关规定和程序,稳步推进理财子公司筹建工作。

中信银行成立30多年来,

始终坚持服务实体经济,稳健经营、与时俱进,目前已成为一家总资产规模超6万亿元、员工人数近6万名,具有强大综合实力和品牌竞争力的金融集团。资产管理业务一直是中信银行发展的重要战略板块之一,是中信银行综合金融服务战略的重要一环。截至2019年三季度末,中信银行理财存续规模达1.14万亿,较年初上涨24%,在股份制银行中排名前列。

新金融

如何应对高速公路事故

文 石佳盈

随着ETC的便利化,市民们越来越喜欢以自驾游出行的方式来丰富自己的空闲时间,但在高速公路上的安危也备受市民的关注。

在高速公路上发生车辆故障的小轿车司机刘师傅称,“我的车辆与右侧小轿车发生碰撞后,就在高速公路上直接停车,没想到却导致后车4车追尾,堵塞了两条高速道路。打电话给4s店和高速救援后,救援人员表示因道路堵塞需要点时间,最后在高速公路上呆了1小时才等到救援。”

当汽车行驶过程中遇到故障无法排除时,第一时间致电4S店或其车险的承保公司已经成为绝大多数车主都有的常识。但是如果故障发生在高速公路上,仅仅拥有这般“常识”就太单薄了。高速公路区别于普通道路,受国家严格管控,明文规定不得在高速公路从事任何经营性活动,其中自然包括修车、拖车。因此,无论是4S店还是保险公司都没有权利在高速公路上进行拖车。那当我们的车在高速公路上坏了,应该怎么操作呢?以下三点很重要,请谨记。

第一点,保证安全。当的车

坏在高速公里上,我们第一时间就是尽量把车靠边,停在应急车道上,然后打开双闪警示灯。人员撤离到隔离带意外的安全地带,注意,人员千万不能呆在车内。把三角牌放到车后150米的距离以警示后方车辆,三角牌最好用一块大石压住,要不很容易被后方车的风速吹倒。第二点,自救。在做好安全防护措施后,可以打电话到修理厂或4S店,把车辆的一些状况告诉师傅,让师傅判断车辆故障的大小,是否影响安全行驶,并电话遥控驾驶员做些基本的问题处理。大多数故障可以通过应急手段,可以让其恢复一部分功能,以达到可以继续行驶的功能。第三点,拖车。如果电话遥控解决不了,那么剩下的只能拖车了。既然4S店和保险公司是没资格到高速上去拖车的,这个车该谁来拖呢?此时需要拨打122救援电话,求助交警帮助拖车。交警会详细询问车损情况,并派拖车前来救援。需要特别提醒的是,在车辆上拖车时、下高速时以及下拖车时分别拍几张照片,并记得在付费时索要发票。只要车辆在保修范围,可以将这些照片提供给4S店,他们将为你报销拖车费。