

下个月起房贷月供“涨价”

银行人士:月供压力不会增加很多

今年央行连加3次利息,房贷从下个月起将执行新利率,贷款者的月供会相应增多。但针对“具体要多还多少钱”、“怎样获知月供的变化”、“3次加息到底给贷款者带来多大压力”等问题,多数贷款者都是一问三不知。

提醒一:下个月月供开始上涨

去年10月份,孙先生“踩着”7折利率优惠的“尾巴”贷款购得一套房产,当时他贷款金额为22万元,贷款年限约定20年,以等额本息还款方式还款。今年年初以来,央行分别在2月份、4月份、7月份宣布加息,5年以上贷款利率已从年初的6.40%涨至7.05%,这让孙先生愁上眉梢。

他说:“2012年1月1日,银行就要执行新的贷款利率了,今年3次加息的功绩也会集中反映出来,真不知道自己的贷款压力会增加多少?我只能在下一个多月存钱,然后看银

行具体扣多少,就知道明年月供是多少了。”
大多数贷款者在签订个人房贷合同时,与银行约定贷款基准利率的调整方式为“次年1月1日”。也就是说,在一年当中,无论央行进行多少次加息或减息,个人房贷都会在第二年的1月1日才能执行新基准利率。因此,从明年1月份开始,月供将集体“涨价”。

提醒二:月供压力不会增加很多

18日,孙先生特意来到他的贷款银行询问月供变化。贷款部门的工作人员把他的情况输入系统后计算得知,孙先生贷款22万元20年,目前的月供约为2140元。明年虽说利率上涨,但由于其享受了7折优惠,所以月供变化不大,每月只需要多还33.72元。听到这样的答案,孙先生觉得不可思议,他说:“我一直以为加息3次,月供压力会增加很多,没想到只有30多元。”

银行的工作人员表示,这两天咨询月供的贷款者确实很多,大家来时都担心明年还款压力过重,但算过之后就会知道,多数人也就多还几十元,增加一二百元都算多了。

提醒三:去银行重打还款记录

银行的个贷人员表示:“一般银行都会短信通知客户几月还款,或者在客户欠款时给予提醒,但具体月供的金额银行是不会告知的。而且,多数银行的还款日期都在每月20日前后,而明年1月份的还款金额并非就是明年的月供定数。因为1月份比较特殊,它是‘分段计息’的。比如20日为还款日,明年1月份的还款数额为:12月20日~31日按6.40%计息,1月1日~20日按7.05%计息。所以,明年2月份的还款额才是贷款者的新月供。因此,贷款者最好到银行打印新的还款记录,了解月供变化。” (和讯)

人保寿险“金鼎富贵”俏销鹤城

晨报记者 杨阳

中国人保寿险(全称中国人民人寿保险股份有限公司)推出的“金鼎富贵”产品凭借强劲的市场竞争力、以客户为中心的开发理念和富含价值的理财特色被评为“2009年中国十大最佳理财产品桂冠”。该产品是人保寿险专为寻求资金安全、财务稳健、有高额理财资金需求人士设计的一款保险理财计划,具有“保障+固定收益+分红”的特色。自5月在鹤壁上市以来,一直受到广大市民的青睞。人保寿险2011年5月正式进驻鹤壁,本

着人民保险、服务于民的宗旨,为我市广大市民提供了各项保险产品与服务,赢得了广大客户的信赖,半年时间实现销售3000多万元。同时也为上万名参保出险的客户提供了理赔,半年时间共支付赔款21.6万元,并且以赔付快、服务好受到客户的赞扬。

中国人保寿险股份有限公司,是经国务院同意,中国保险监督管理委员会批准,由中国人民保险集团公司(简称中国人保)为主发起成立的全国性寿险公司。公司总部设

在北京,资本实力135.52亿元,公司总资产规模超过1400亿元。中国人民保险公司1949年10月20日正式成立,由此开创了包括寿险在内的新中国保险事业。公司拥有健全的分销渠道和服务网络,34个省市自治区、279个地市、1531个县市区都设有面向客户的销售和服务机构,可以满足广大客户全方位的保险需求,同时与6万多家银行网点建立了合作关系,还率先开通了365天、24小时的全天候4008895518客户专线电话。

平安电话车险 推远程批改服务

晨报讯(记者 秦颖)以往客户购置新车后,想要对保险中的车牌进行变更,需要到保险公司柜面办理,近日,平安财险推出了新车电话、网络远程批改服务,正考虑为爱车上保险的车主如今方便了!中国平安产险开通的电话、网上车牌批改服务,车主只需拨打95512-5或登陆平安网站进入一账通(注册一账通、登录一账通)产险版块,足不出户即可轻松完成新车车牌自助批改操作,再也不用在炎炎夏日,亲自排队等候办理。自去年以来,中国平安一账通所推出的网上车牌批改、网上理赔进度查询等一系列网上车险业务自助服务,给平安车险客户带来了极大的便利。

该项服务主要适用于新车上牌的客户。据了解,自2006年强制交强险正式实施以来,新车主均被要求先投保交强险,才可以上牌。车主上牌后,还需自行到保险公司柜面办理车牌号批改手续,方完成车险的完整信息录入。传统办理方法效率较低,给车主带来不必要的负担,客户往往嫌麻烦而不主动更新车牌号,为以后交警查车以及后续理赔埋下隐患,带来不必要的风险和麻烦。据平安产险数据显示,以2008年为例,该公司车牌批改作业量达107.5万件,绝大部分为柜面办理,数量巨大,费时费力。电话及网上车牌批改服务的推出,将大大提高车牌批改效率,进一步分流上门批改业务。车主们不用再来回奔波,即可尽情享受网上批改的便捷和实惠。

温馨提示
鹤壁供电公司电费结清时间为当月25日之前,请没有结清电费的客户尽快到就近的供电营业厅或“缴费通”、邮政电子商务代收网点交付电费,以免因欠电费给您的生活带来不便。详情请咨询 95598

我是李娜,我选泰康
自主人生
人生是自己的。一份保险,是对生命的一份尊重,也是对幸福的主动邀约。

人生是自己的。一份保险,是对生命的一份尊重,也是对幸福的主动邀约。

泰康人寿是一家以人寿保障为核心,拥有企业年金、资产管理、养老保障和健康管理等全产业链服务的全国性大型保险公司。历经十五载发展,泰康人寿已实现总资产超3300亿元、净资产超140亿元、累计服务过的个人和机构客户超6100万人。连续两年荣获“中国企业500强”百强,连续四年入围《财富》(中文版)最受赞赏中国公司。面向未来,泰康人寿将坚持深耕寿险产业,建立人寿保险、健康保险、企业年金、资产管理和养老社区五大核心业务板块,为广大客户提供“从摇篮到天堂”坚持一生的全方位生命保障服务。

服务热线: 95522 www.95522.com



泰康人寿“财富赢家”全省热卖中

日前,记者从泰康人寿河南分公司获悉,自今年4月26日在全省推出泰康人寿“财富赢家”保障计划后,销售额已突破7000万元,这意味着,这款创新型保险理财计划已为中原人民的理财需求提供了强大助力。

长期、安全、持续增值的特点,通过双账户的配置,有效融合了各自优势,加上泰康在业内首屈一指的投资收益水平,能够为客户资产提供长期而稳健的收益保证。

家庭中长期理财的好助手

“财富赢家”是一款创新型保险理财计划,它将分红险和万能险合二为一,通过双账户三次复利增值,实现了保值返现和投资收益的完美结合,其功能更强大,应用更灵活,为家庭的子女教育、养老、理财、资产保全等需求提供了最佳的解决方案。

规划与生命等长的现金流

事实上,泰康人寿的“财富赢家”险种,是2010年上市的“财富人生”的进化型险种,将以往“财富人生”终身型理财保险计划加入了更多的理性投资元素,因而显得在近期普通民众投资渠道匮乏的情况下,特别适合家庭投资。据记者了解,目前国内寿险市场上大部分年金保险产品都明确约定合同结束期限。随着人类寿命的不断延长,市场对终身型年金产品需求日益增大。财富赢家的客户,每年都可以领取分红金作为养老金,真正让现金流与生命等长,实现“交钱一阵子,领钱一辈子”。

对保险公司来说,如果投保客户持续健康,那么客户可以不断获取分红账户和万能账户的各项收益,如每年按照保费2%给付的持续金、每5年返还基本责任保费的50%、60岁前每年领取保额的10%、60岁后每年领取保额的20%等。如果客户在79岁前出险身故,受益人将根据被保险人去世年龄段的不同,获得不同额度的身故金。此外,客户还拥有一次性领取选择权,以及享受公司的经营红利。

以一个刚出生的男孩为例,如果家长为孩子投保,选择10年期交费、年交1万元的方式,在10年交满后,如果届时分红账户和万能险账户均能达到中档收益的话,那么孩子可以在其18岁至21岁时领取教育金1万元/年×4年=4万元,在其25岁时可领取婚嫁金43048元(万能账户)+62078元(红利),约为10.5万元,而且从26岁开始,可以在每个保险年度领取约3650元;如果孩子顺利长大成人,至其60岁时,还可以每年领取泰康人寿为其准备的祝寿金,直到去世。如果不幸身故,可以将分红账户和万能账户的资金留给下一代。

泰康人寿鹤壁中心支公司资深理财顾问张志强表示,财富赢家从0~55周岁都能投保,可以为不同年龄阶段人群的子女教育、养老、意外保障、重疾保障等人生问题,提供解决方案。分红型的产品设计,让客户在享有固定保障利益的同时,还能以红利的形式,分享保险公司的经营成果。

泰康人寿2001年在国内率先推出分红型保险产品以来,客户总数已超过800万人。自2008年派发特别红利之后,泰康人寿又于2010年再次向客户派发40亿元特别红利大礼包。

泰康人寿鹤壁中心支公司总经理秦双富表示,这一款产品的设计,充分考虑到目前家庭理财需求的多样化,能够满足客户群体不同层面的远期理财需求,从而以“一份保单、两个账户”的形式,为客户提供了灵活的理财途径和有效的风险保障。

保险的核心功能是保障,“财富赢家”险种还可以在常见的人身风险保障以外,设置专属重大疾病附加险,提供重大疾病风险保障。同时,保单还附加了投保人意外身故或高残豁免功能,若投保人在交费期内因意外身故或高度残疾,将豁免余下未交的保费,保险责任继续有效,最大限度地体现保险的保障价值。

在中国“跑步”迈进老龄化社会的大背景下,泰康人寿推出“财富赢家”,满足了大众日益增长的保险需求;对老龄化范围更大的河南来说,“财富赢家”无疑为民众的生活提供了新的理财方式,真正体现了“从摇篮到天堂”一生的财务规划。(王若谷)