

银联持卡人将实现手机“空中”办卡



本报资料图 记者 马骏 摄 余儒文 制图

本报讯 首席记者 徐可奇 小小SIM卡不仅可充当金融IC卡,还能加载公交卡、社保卡、学生卡、门禁卡、电子票等诸多功能,这不再是设想而将成为现实。记者昨日了解到,用户借助中国移动手机客户端,将可“空中”申办金融IC卡,可将新申办的金融IC卡账户信息直接下载至中国移动SIM卡中,比银行柜面、邮寄等传统方式办卡更方便。

记者昨日了解到,中国银联与中国移动双方基于移动支付的远程发卡和应用管理平台(TSM)已完成互联互通的技术测试,首次实现了跨行业TSM平台的对接。这是双方继2012年6月签署移动支付合作协议后,推进合作实施取得的首个重要成果。

移动支付的推广应用涉及行业多、覆盖面广,需要产业链各方的积极合作。TSM平台正是连接移动支付参与各方的“桥梁”,为其提供基于安全支付载体的智能卡应用发行和管理服务,从而实现各方资源最大化共享。

随着金融IC卡推广渐成主流,此次中国银联与中国移动TSM平台对接后,用户

借助中国移动手机客户端,将可“空中”申办金融IC卡。具体操作简单,打开手机客户端,向银行提交办卡所需信息并经审批通过后,可将新申办的金融IC卡账户信息直接下载至中国移动SIM卡中,SIM卡即相当于金融IC卡,比银行柜面、邮寄等传统方式办卡更方便。而在支持近距离无线通讯(NFC)功能的手机终端使用这张SIM卡,更可在银联“闪付”终端实现快捷支付。

集成多行业应用是中国银联与中国移动合作实现的另一大特色功能。通过双方TSM平台,用户可为中国移动SIM卡加载公交卡、社保卡、学生卡、门禁卡、电子票等诸多功能,利用手机终端轻松实现各类应用。小小SIM卡,不仅可充当金融IC卡,还可成为用户享受综合便民服务的工具。

记者了解到,越来越多商业银行参与中国银联与中国移动的TSM平台。该平台将为银行开展发卡业务提供新的渠道,有助于降低发卡和管理成本,也有力支持其创新服务的完善,提升服务质量,同时将为产业链各方探索互利共赢的合作模式,加快推动移动支付产业发展起到积极作用。

》理财支招

医疗费用逐年攀升 投保重疾险需适时“升级”

本报讯 首席记者 徐可奇 重疾险有投保必要已经成为共识,但很少人知晓投保重疾险需适时“升级”。据记者了解,近年来的理赔数据显示人均重大疾病赔付不足5万元。主要原因在于客户投保金额偏低。相关保险专家建议,重疾险投保额度应相当于家庭总收入的3倍至5倍比较合理,另外重疾险的投保额度一般不能少于家庭的净负债。

全国肿瘤登记中心最新发布的《2012中国肿瘤登记年报》提醒人们,全国每年新发肿瘤病例约为312万例,平均每天8550人,每分钟有6人被诊断为癌症。众所周知,重大疾病的发病率在提高,而多种重大疾病的治愈率也在逐年改善。

记者从沪上多家寿险公司了解到,近年来的理赔数据显示人均重大疾病赔付不足5万元。主要原因在于客户投保金额偏低,而随着医疗费用逐年攀升,保障就显得杯水车薪。

因此有关保险专家建议,客户可合理进行家庭健康管理,在保持健康生活习惯前提下制定合理的保险规划,并适时根据实际变化实施最适合自身的“升级”,为自

己和家人补充重疾等保障,完善家庭保障规划。

在一家名列世界500强外企工作的陈先生告诉记者,他从两年前开始投保重疾险,但除了知道要缴20年和年缴保费3000多元外,对这款重疾险产品有什么保障功能、从什么时候开始“领钱”等重要信息却一知半解。

其实,像陈先生这样的保险消费者并不少,许多保险消费者对于自己购买的保险产品并没有充分的认识,更谈不上适时进行保单“升级”。

保险专家建议,重疾险投保额度相当于家庭总收入的3倍至5倍比较合理。另外还需要考虑房贷和车贷等家庭负债因素,重疾险的投保额度一般不能少于家庭的净负债。

相关保险专家建议,在现实生活中投保人应该每年对重疾险至少进行一次保单盘点,确认保障额度与自身家庭情况的匹配情况。重疾险规划是一个动态的过程,不会因为一次购买而结束,不应因保单置之不理,特别是需要关注随着年龄的增长,保障计划有无调整必要。

》咨询

市民蔡女士咨询:“我去年年初因意外受伤住过一次院,到年底才偶然发现我3年前投保的意外医疗险保单。想问过了这么久,还能够申请理赔吗?”

答:太平人寿理赔专家介绍,保险理赔申请是有时间限制的,险种不同,时效也不同。根据《保险法》有关规定:人寿保险(一般指长期寿险或者死亡、伤残等给付性保险)的被保险人或者受益人向保险公司请求给付保险金的诉讼时效期间为5年,人寿保险以外的其他保险(一般是指

医疗、津贴等费用补偿型给付性保险)的被保险人或者受益人,向保险人请求赔偿或者给付保险金的诉讼时效为2年,以上时间自被保险人或受益人知道或者应当知道保险事故发生之日起计算。

因此,为确保自己的权益不受损失,投保人在购买保险后,要定期整理自己的保单,并注意索赔的有效期限,一旦出险要及时向保险公司报案、理赔,以免错过理赔时效,蒙受不必要的损失。

记者 沈梦雪

借助综合金融优势 平安财富全新起航

本报讯 通讯员 何思铭 作为一家综合金融集团,平安集团在完成并购深发展银行之后,银行、保险、证券、信托等牌照一应俱全,综合化金融的优势不断凸显。作为平安银行的高端财富管理品牌,平安财富依托综合金融优势,在全面打理投资者的金融需求的同时,更周全的考虑到客户与家人的平安,提出为无形的财富提供一份保障。

关键词1:保值

平安财富的专业团队凭借其跨部门风险评估流程和丰富的风险评估案例搭建起的稳健的风险控制体系显示出独特的竞争力。平安财富团队的专业人士不仅能为客户提供金融资产的投资渠道或向客户销售产品,更能够提供服务,为客户的资产安排、资产管理和保值增值提供方便和建议。

针对金融市场的变化起伏,平安银行依托综合金融的平台拥有一些期限灵活、风险可控的理财产品,其中包括常规保本类理财产品、货币型基金、跨市场货币基金信托等产品。这些产品由平安银行投资于信用等级较高、流动性较好的人民币金融工具,能够实现投资者保证本金、风险低、流动性强、投资成本低等多项要求。

关键词2:增值

平安财富专业的服务团队,以及个性化的投资规划,能够为客户提供多种类的投资产品、交易工具,满足其对资产的增值需要。其中,增值类产品包括常规非保本类理财产品、各种类型基金、信托产品

等多元化、跨市场的资产配置,涉足资本市场、非资本市场和货币市场等多个领域,同时提供前瞻性的产品管理策略,专属理财顾问为您周全规划,有针对性的满足客户细分的需求。

关键词3:保障

整合平安集团的综合金融优势,平安银行为贵宾客户提供包括综合交通意外险、全车人员意外险等保障、国内外急难援助等保障。凭财富金点还可享受旅游综合意外险,申请90天内,在离开平安银行登记的常住地100公里以外发生的意外事故或受到旅程阻碍等,均可享受相应保障。

另外,尊贵平安礼遇为平安财富客户精心奉献360度体检筛查、行车关怀、专享机场接送等多项健康关爱的服务。这些保障性服务同时也是平安银行最近新推出的贵宾客户新权益的重要内容。

关键词4:超值

当大多数银行还停留在卖产品的阶段时,平安银行就为高端客户推出了综合性解决方案,而不是单纯地卖投资产品或零星的增值服务。其综合理财规划服务除了投资理财服务之外,还提供包括退休、旅游、教育、医疗等一系列超值服务。

平安银行为贵宾提供留学体检推介、留学旅行安排及行前信息服务、留学国驾驶学校推介、紧急电话翻译服务、知会父母等贴心服务。平安财富客户可专享多项规定理财产品及尊贵平安礼遇,平安白金信用卡持卡人更专享加油9.5折等超值回馈。

80°这样理财

别出心裁的“生日钞”获酬劳

本报讯 实习生 李晓迪 记者 沈梦雪 “好点子”就是财富商机,能满足人们的需求就是好的创意。“创意”渐渐成为人们选择礼物的首要因素之一。从去年以来,小王的身边就兴起了“生日钞”热,生日钞是指钞票的8位数字编号与公元纪年的生日日期的年月日完全吻合。虽礼轻但情意重,在过年过节送给小辈或是平时送给过生日的朋友都是不错的选择,一般号码的10元生日钞经他包装后能够卖到120元左右,他就通过做中间人帮周围的朋友搜寻生日钞,获得一些酬劳。

逛市场偶遇生日钞

还在上大学的小王平日里就有逛邮币卡市场的习惯,总爱搜索一点新奇的东西作为礼物送给朋友,像生肖邮票、生肖纪念币等都是他送礼的好选择,价格不高,却很有意义。前段时间有个朋友过生日,可我已经送过邮票了,正在愁送什么,就被一摊位的生日钞吸引了。

于是,他详细地问了钞票的价格,生日钞的规格有1元、10元、100元等面值,相对应的卖价是70元、90元、350元。因为8位数字与生日相匹配,当时他就想,这些编号钱币对于特定的人肯定是有意义的,应该会博得朋友的喜爱。

“我当时就买了一张10元的生日钞,85元成交的,又买了个小册子夹着,看起来

挺有档次。”小王告诉记者,这种礼物的新意赢得了周围人的赞赏,此后,就有同学托他帮忙找生日编号的钞票,并给他一定的辛苦费,渐渐地这成为他谋财的小途径。

衍生“压岁钱”“纪念日”概念

小王告诉记者,“生日钞”中一般的8位数字号码从1元到100元一套大概是1200元,但是特殊的号码,如19491001这样的特殊编号生日钞价格就高达8万元。“学生就只能买得起普通的号码啊,一套生日钞大概能获得200元的中间费。”小王告诉记者,生日钞很难凑齐一套,卖出最多的是10元生日钞,他给钞票配上一个小相框或是册子,包装后的生日钞转手能多赚三四十元。

“我都是从钱币市场的正规渠道淘来的生日钞,虽然价格比网上的贵一些,但绝对是真钞,也是合法的。”小王说,年前一段时间他借着压岁钱作为宣传噱头,卖出了不少。小王告诉记者,客人一般都是买来送给晚辈做压岁钱的,100元拿不出手,还不如送有特殊意义编码的包装过的压岁钱礼品大气。

如今,过了压岁钱的档期,小王寻思起“纪念日”的主意。他告诉记者,情侣之间喜欢营造浪漫气息,以相识的纪念日或是对两人有特殊意义的日子为卖点,应该也是个不错的想法。