

这些保险条款别忽略

复旦大学研究生在支付宝购买“美亚乐悠游亚洲旅行险(亚洲升级计划)”后,前往尼泊尔珠峰大本营登山旅行(EBC线路),不幸遇险身亡,然而,保单保障范围却不包括“尼泊尔”。据媒体报道,死者生前购买的平台宣传页面上,没有标示“尼泊尔除外”。这很可能是导致悲剧发生的关键因素之一。

付款前才发现不含尼泊尔 杭州某小学的付老师今年春节前往尼泊尔旅行,走的也是EBC线路,一开始也选了“美亚乐悠游亚洲旅行险(亚洲升级计划)”,付款前再次检查才发现不含尼泊尔,赶紧换成包含尼泊尔的“美亚境外旅行险(全球版)”。她发现,二者保费相差不大。

高级保险规划师、杭州翰乔学社社长陈蕾说,出游买保险是个好习惯,但如果买保险时不仔细,

轻则买错产品失去保障,重则让自己身处险境。她说,买保险要仔细阅读投保须知、保险条款、客户告知、理赔须知等文件,了解清楚保险责任、除外责任等与自己的需求是否吻合。比如去尼泊尔旅行,由于海拔高、风险高,救援费用高,目前保险行业通行的做法是,亚洲版产品普遍将其排除在承保范围外,部分全球版产品则纳入。另外,对古巴、伊朗、叙利亚、朝鲜、克里米亚等国家或地区,不管是途经还是作为旅行目的地,很多旅行保险产品也不承保。

看保险文件,这些内容不能忽略 很多人觉得“保险条款太多,密密麻麻看不过来”,比如本次事件中的“美亚乐悠游亚洲旅行险”就有68页。哪些条款必看?陈蕾说,如没时间逐字逐句查看全部文件,以下5点也绝不能忽略。1.

免责条款。要清楚哪些情况保险不理赔。2.保障生效时间。从出发到回家,风险保障最好能全程覆盖。3.是否覆盖本市。有些境内旅行意外险是从离开常住地前往目的地才开始生效,而不是从保单载明的生效日期算起,万一在从家里前往机场车站的路上发生意外,这样的产品无法提供保障。4.是否支持医疗自费。有些旅行意外险产品会区分自费药、自费医用器材,不予理赔或只按比例赔付。5.是否覆盖高风险活动。每款旅行意外险对高风险活动的定义不一样。近年来,很多国人前往热带雨林、沙漠戈壁等特殊目的地旅行,或者从事冲浪、潜水、跳伞、登山等极限运动,常规的旅行意外险大多将这些归入高风险活动,不予承保,需要投保相应的运动保险。(摘编自《都市快报》)

二手房卖出好价格5秘诀

当下的二手房市场无疑已经进入买方市场,在海量的挂牌房源中,如何让你的房子脱颖而出、大放异彩,成为买家眼中的“必看好房”?这里梳理了一份快速出售二手房的攻略,分享给大家。

前期准备:整洁亮相 卖房前,卫生一定要打扫干净,物品一定要收纳好,清理不用的东西,对损坏的设施进行修补,使房间看起来更加宽敞明亮,确保房屋呈现出最佳状态。

深入挖掘:突出卖点 为了让中介、买家能更全面地了解房子,卖家需深入挖掘卖点,包括房屋的条件、周边环境、配套设施甚至未来规划等。

广泛推广:多渠道宣传 尽可能把房子在物业以及周边的品牌中介门店都挂上,多家报盘,让各家中介有竞争意识,积极推广房源,增加房源曝光量。

除了传统中介,还可以

选择其它渠道对房屋进行广泛宣传,如小红书、微博、抖音等。

精心接待:提升体验 在看房环节,卖家尽可能抽出时间来接待,营造舒适的看房环境,保持良好的仪表和谈吐。如果无法做到随时有主人在家,可以考虑使用密码锁或临时密码等方式,方便中介能随时带客户参观。

谈判签约:智慧决策 定价时,要充分考虑市场价格和竞争情况。千万不要和历史最高价做对比,要对当下的市场行情有一个相对理性的认知,价格以最近三个月的实际成交为参考,这样定出的价格才会符合行情。

在谈判签约阶段,要懂得取舍和权衡利弊。价格仍是最终成交的决定性因素,如果业主着急用钱,不妨通过一定的价格优势,快速出清。(摘编自《扬子晚报》)

