

孩子的第一份保险该如何买?

“想给孩子买一份保险,但不知道该如何买?”给孩子购买保险,现已成为很多家庭的选择,虽然家长们有这个保险意识,但常常被这些问题所困扰:究竟应该给孩子买哪类保险,在众多保险产品中如何挑选合适的产品?

近日,随着保险3·15维权热线征集活动的进行,不少市民表示,买保险看似简单,买不好可能会遇到麻烦。尤其是给孩子买第一份保险,到底该如何买呢?笔者咨询了市保险行业的专业人士。

什么时候买最划算?

“在孩子成长的路上,总是充满着未知与风险,家长应为孩子做好必要的保险准备。”

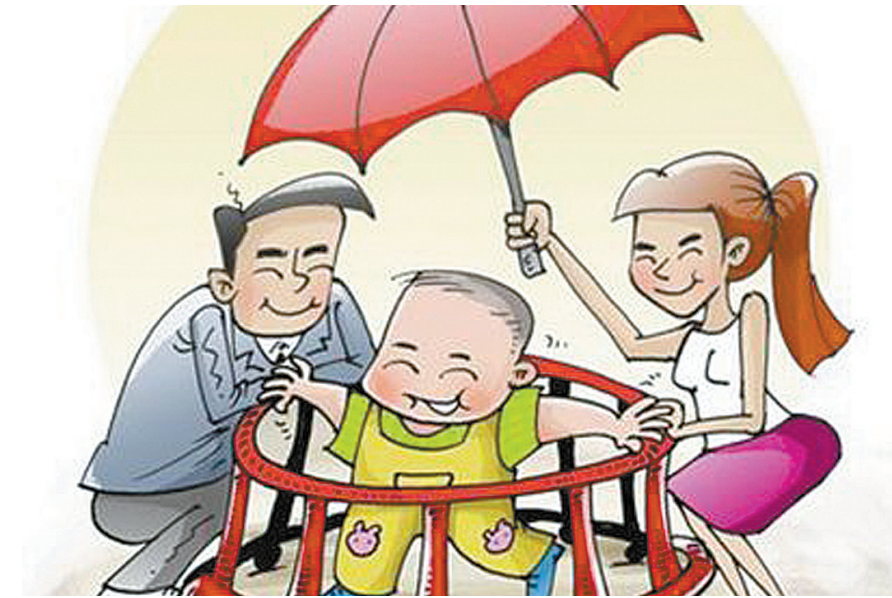
长城人寿保险股份有限公司平顶山中心支公司运营经理范风茹表示,无论大人还是孩子,保险都是越早买越划算,这样一方面可以尽早得到保障,另一方面保费也更加划算。

具体到儿童保险,如果家长有足够强的保险意识,在孩子出生后的新生儿期就可以为其选购保险。根据各大保险公司的投保条件,孩子出生满28天就可以买保险了。但据统计显示,我国新生儿期购买保险的比例还比较低,大部分家长会集中在孩子2-14岁期间为其选购保险。根据医院就诊数据,2-6岁是孩子生病概率较高的时间段,而6岁以后则是意外事故发生率较高的阶段,因此,为孩子选购保险可参考这个来定。

买什么产品?

市场上儿童保险产品众多,家长很容易就挑花了眼,由于不懂还可能买错,那究竟第一份保险该买什么呢?

据介绍,一般来说,市面上



为孩子提供保障的险种,主要分为保障型和教育储蓄型两大类,保障型主要包括意外伤害保险和健康保险(医疗、重大疾病);教育储蓄型则主要指教育储蓄基金和投资理财保险。

“现在家长在给小孩购买保险时跟之前比更加注重保障,综合考量孩子们的生理和心理因素,家长为孩子购买第一份保险时应先重保障后重教育。如果资金充裕,可以考虑购买附加险比较全,保障比较多的保险种类。”平安人寿保险股份有限公司平顶山中心支公司的客服人员高晓琴介绍,孩子太小,自我保护意识差,又天性好奇,所以意外风险不得不防。孩子身体弱,抵御疾病的能力差,“大病偶犯,小病不断”是很多家长的共同感受。基于此,建议家长在为孩子购买保险时应当优先考虑意外险、医疗险、少儿重大疾病保险等险种。教育风险,无疑就是教育

费用支出,但这个风险是可以把控的,一般在孩子3岁左右送幼儿园、6岁左右上小学,12岁左右上初中……也就是说从孩子出生到上学最短时间也要3年,教育金完全可以在这期间去做规划。

所以,在为孩子选购保险产品时,正确的保险购买顺序应该是意外、医疗、重疾险、教育险。如果家庭保费预算充足,可以一次性为孩子购齐以上保险产品。

预算该如何安排?

意外险、医疗险,一般费用不会太高,花几百元就可以买到非常不错的保障。这里重点说一说重疾险,重疾险保障的主要是大病风险,所以费用相对而言高一些,但是真正懂保险的也可以花小钱就买到不错的重疾险。

“重疾险通常分为长期终身型的和短期消费型的。预算不多的家庭可以考虑短期消费型

的重疾险,比如交一年保一年,交5或10年保障20-30年,其不足是保障的时间短,保费随年龄变化而变化,不保证续保;优势是保费低保额高,两个字——便宜,而且灵活,可以随时根据家庭经济状况的变化而调整。”据高晓琴介绍,预算充足的家庭,可以为孩子购买终身型重疾险,年龄小费率低是很大的优势,而且根据孩子的某一年龄确定费用后,整个缴费期内费用都一样,不存在价格上升。保障的周期更长,陪伴孩子一生。

“家长给孩子买保险时,可以要求保险公司销售人员制订一份计划书,这样更有利于详细了解保险保障的内容。”据中国人寿保险股份有限公司平顶山中心支公司的工作人员郝女士介绍,家长们在为孩子选择第一份保险产品时,建议家长首先要考虑自身的保障是否已经齐全,因为家长是孩子最大的保险。(武秋红)

这些保险服务“雷区”你踩到过没?

3·15期间,保险类消费投诉增多。本报保险类投诉维权热线开通后收到了十多起保险类投诉,我们为广大的消费者梳理出了保险消费中最易遇到的几类问题,希望能对广大读者有所帮助。

存款变成理财产品或保险

去年4月份,市民吴先生到新华区一家银行网点存钱,工作人员当时向他推荐了一款“理财产品”,称只需存2万元,5年后的收益比5年期定期利息高1倍多。吴先生买了之后才发现,自己买的是保险产品,每年要存2万元,如果退保,还要承担好几千元的损失。

对此,保险行业的专业人士表示,消费者一定要仔细阅读合同条款,了解清楚自己购买的是何种理财产品,一旦在银行购买保险产品后,即使当时没有时间了解相关情况,事后也应仔细阅读合同上的条款。根据《保险法》规定,购买保险产品的客户自合同生效日起,10天犹豫期内可退保。

销售误导服务打折

家住淇河区的市民李先生在2009年购买了一份保险,年缴500元。保险销售人员当时称交够5年可以返2500元,但到2014年,李先生要求退还保险金的时候被告知合同上写的是满10年才能返,但其本人毫不知情。李先生买这份保险的原因是“都是邻居,当初他信誓旦旦,说5年肯定能返钱。”不仅如此,从2016年李先生便无法联系到该销售人员。

据保险行业专业人士介绍,在保险行业里,保险业务员理应提供销售和售后等服务,像这种保单或保单持有人得不到保险业务员主动积极的售后服务的情况,不少买了保险的市民都有相似的经历。投保人除了确认销售人员的合法身份外,在购买保险时一定要认真阅读合同条款,特别是缴费年限、保额、分红方式等内容,谨防销售误导。遭遇没人负责售后等服务打折的情况,投保人可通过保险公司官方服务热线或监管部门进行投诉。

(武秋红)

中国人寿与广州签署全面战略合作协议

3月22日,中国人寿与广州市人民政府在广州签订全面战略合作协议,集团公司董事长杨明生,广州市市长温国辉出席签约仪式。集团公司首席投资官、资产公司总裁王军辉和广州市常务副市长陈志英代表双方签署了战略合作协议。

签约期间,杨明生董事长分别会见了广东省委副书记、广州市委书记任学锋和广州市市长温国辉。双方就进一步深

化合作,在更高水平、更高层次上推进广州产业布局战略转型与高质量发展进行了交流,并在加快中国人寿南方金融中心建设、加大中国人寿在粤投资、推进粤港澳大湾区发展等方面达成了共识。

本次全面战略合作协议的签署,标志着中国人寿与广州市政府的合作迈上新台阶,双方将在总部经济、投融资、保险项目、养老养生及银行业务等

方面开启全面战略合作。

广发银行行长刘家德,中国人寿集团首席投资官、资产公司总裁王军辉,国寿投资公司副总裁刘晖,在粤机构主要负责人以及集团公司战略规划部、投资管理部、资源整合部相关负责人参加了会见和签约仪式。

在粤期间,杨明生董事长参观考察了中国船舶工业集团公司下属南沙造船基地。对南沙造船基地的集群化产业发

展、现代化产业布局给予高度评价,并表示中国人寿将继续加强与中船集团的合作,共同推动中国船舶事业长足发展。

2017年12月,中国人寿与中船集团签署《中船集团降杠杆暨市场化债转股投资协议》,体现了中国人寿服务实体经济、助推供给侧结构性改革的力度和决心,引领了保险资金新的投资模式和方向。

(牛哲 孙涛)

平顶山银行 老年公寓送爱心

□记者 张粤

本报讯 3月23日上午,阳光明媚。平顶山银行团委和社区小微支行党支部工作人员到市区光明路北段的康乐居老年公寓送爱心礼品,向老人讲解防电信诈骗知识,并送上温暖的歌曲,祝愿老人们身体健康、生活幸福。

当天上午,康乐居老年公寓其乐融融。平顶山银行为老人们送上了牙膏、洗衣液等日用品,精品大米、豆奶粉、燕麦片和法式软面包等食品,并和老人们拉家常。向老人们讲解了如何防止电信诈骗的知识后,工作人员还献歌一曲,声情并茂,引得一位阿姨动情地上前,拉住“歌手”的手,不住地说谢谢。

前去慰问的平顶山银行工作人员说,平顶山银行作为地方银行、市民银行,在创造经济效益的同时,一直坚持并且积极地履行社会责任。

“步入老年的人们,更需要社会、家庭、子女对他们的呵护和关爱。人人都有‘夕阳’之时,都会年老体衰。关爱老人,让我们从点滴做起,用实际行动去解决老人生活中的实际困难,表达我们对他们的关爱之情。”工作人员说。★

中国平安2017年归母净利润增长42.8%

3月20日,中国平安保险(集团)股份有限公司(以下简称“中国平安”“平安”“集团”或“公司”,股票代码:香港证券交易所2318,上海证券交易所601318)公布2017年全年业绩。

截至2017年12月31日,2017年中国平安整体业绩实现持续、强劲增长。集团实现净利润999.78亿元(人民币,下同),同比增长38.2%;实现归属于母公司股东净利润890.88亿元,同比强劲增长42.8%;首次引入营运利润指标,剔除短期

波动影响后的归属于母公司股东营运利润947.08亿元,同比增长38.8%。基于长期坚持价值经营策略及代理人队伍质量齐升,平安寿险及健康险业务的新业务价值持续提升,同比大增32.6%。

在公司业绩持续强劲增长及偿付能力保持充足稳定的有力支撑下,平安大幅提升现金分红水平。集团董事会建议派发2017年末期股息每股现金10元(含税),加上已派发的2017年中期股息每股现金0.5元(含

税),全年每股股息1.5元,同比增长100%。

财报显示,得益于个人客户数量的持续提升和对客户价值的深入挖掘,平安个人业务价值快速提升。截至2017年末,集团个人客户数较年初增长26.4%至1.66亿,客均合同数较年初提升5.0%至2.32个,客均利润同比提升14.2%至355.85元。同时,集团超过40.4%的新增客户来自于集团互联网用户,新增客户中包括187.2万互联网用户。

2017年,平安确立了未来十年深化“金融+科技”、探索“金融+生态”的战略规划,以人工智能、区块链、云、大数据和安全等五大核心技术为基础,深度聚焦金融科技与医疗科技两大领域,帮助核心金融业务提升效率,降低成本,改善体验,强化风控,不断提升竞争力。同时,通过输出创新科技与服务,搭建生态圈与平台,促进科技成果转化为价值,致力成为国际领先的科技型个人金融生活服务集团。(牛哲)