

春节出行安全第一 如何选择意外险

□本报记者 王会静

意外险大体可分为保人和保物两大类,而人身意外险还可分为长短不同的几种类型。但是很多人对意外险并不是十分了解,也不知道什么样的意外险才更适合自己的。1月21日,中国太平洋财产保险股份有限公司平顶山中心支公司非车险部负责人禄万有经理向记者详细介绍了人身意外险的区别。

一年期或以上综合意外险

适合人群:经常需要出差或从事危险工作的人群。

这类意外险可以说是适合范围比较广的一个险种,各家保险公司推出的长期保险中,较多都以一年为期限。投保人买完保险后,在一年内都可享受到意外保障。各大保险公司推出的该险种整体保障范围会有些不同,但基本上都包括意外身故、残疾、烧烫伤这几项。

该险种的主险一般首要保障的是投保人意外身故、残疾这几方面,如果觉得不够全面,还可以加买附加险来丰富保障范围。

对于出现意外后住院费用的保障上,不同寿险公司的规定也不相同,一些公司会作为附加险另外销售,一些则分不同产品,在理赔上有所不同。

这类的一年期综合意外险保障的范围比较广,适合经常出差、旅游或从事普通危险工



作的人群。购买后如果有乘坐交通工具就不需要每次都购买旅行途中的意外险了。此类保险的费用比短期意外险要稍高一些,根据是否添加附加险的不同,保费一般在两三百元左右。

短期综合意外险

适合人群:短期打工、短期内有意外保障需求人群。

和一年期综合意外险不同,短期综合意外险主要是保障一段时间内的意外安全。在时间上大体上可分为3天、5天、7天、30天等多个档次。主要保障的是投保人短期内的意

外伤害、身故、残疾等方面。

该险种和一年期的意外险相比主要还是时间上的区别。除了意外身故、残疾等保障外,还可保障意外医疗、境内紧急医疗救援等方面。

这类意外险主要针对的是短期内有出差、旅游或普通危险工作的人群。一些保险公司甚至还针对自驾游、出国旅游、航空出行等具体项目推出保险,保障的内容也更有针对性。保费方面也相对比较便宜,一般在50元-100元左右。

家庭综合意外险

适合人群:全家人的集体意

外险。

这类保险的保障对象是以一个家庭为单位,投保时一般包括投保人本人和配偶,也可选择是否包括子女,投保时间一般为一年。主要保障的内容是全家人的意外身故、残疾、住院、门诊等。

因为家庭成员的不同,需求也各不相同,有的可以一起保,有的则要分开,所以针对这种全家型保险,在提供保障时大人和孩子的大部分保障是分开的,保额有些也不一样。此类保险的保费一般都在200元-300元左右,性价比较高。

临近春节,出行意外险再成焦点 我市险企全力冲刺新年开门红

(上接B1版)

花式营销夺人眼,财险公司热推意外险和健康险

记者在近日的采访中了解到,针对岁末年终特别是春节期间的销售旺季,不少财险公司以意外险、健康险为主,丰富保障内容和服务层次,更加强调满足消费者的保险需求,加大了相关产品营销宣传和推动力度,冲刺新年营销开

门红。

结合春节春运业务场景和需要,太平洋财险平顶山中心支公司加大了意外险和健康险营销宣传,近期力推针对自驾车回家人群推出的任我行、针对乘坐公共交通工具出行的君安行意外险产品和乘客意外险、旅游意外险以及短期健康险太平e保“百万全家桶”、学无忧学生幼儿人身意外伤害综合险等。

人保财险平顶山市分公

司有关人士昨天告诉记者,该公司近日着力推广人保家责任险及升级版的人人安康百万医疗险,较以往版本,升级版的人人安康险百万医疗险金额多样化,在个人版基础上家庭版即将上市,涵盖了医疗、重疾、意外、学幼、定期寿险及年金险。

在春节车险方面,平安财险1月25日将在全国上线信任赔,为安全驾驶的客户提提供理赔信任额度以便客户自主进行

理赔。针对车险人伤开展“拿钱回家过年”专项行动,快速结案,方便客户及伤者早日拿钱返乡团聚。

记者留意到,为了追求营销效果,各保险公司在APP客户端软件推广中,结合春节春运等业务场景花样营销,更多运用MG动画及回家、团圆、平安、父母大爱等元素触动人们心中的柔软处,甚至还快速蹭上了春节档电影宣传物料“谁是佩奇”的热点。

担忧利差损风险 险企“限售”利率 4.025%年金产品

据证券时报报道,尽管有保费增长的业绩压力,但不同于以往年,寿险公司今年对于推出高利率的年金产品的做法,表示更谨慎了。

记者从保险业内获悉,目前开门红期间,中小公司仍有主打利率达4.025%的年金产品情况,大型公司主打年金利率达到4.025%的则不多。

利率4.025%的年金限量销售

今年开门红主打产品,各家险企策略明显不同。七家大型寿险公司中,仅中国人寿一家的主打产品预定利率在4.025%这一上限,其他公司大多在2.5%,高的在3.5%。

一家大型寿险公司总裁对记者表示,公司也有预定利率4.025%的年金产品,但是采取了限量销售的方式,“总量控制在40亿”。

4.025%的预定利率,是备案类保险年金产品的预定利率的上限,始自2013年8月普通型寿险产品费改。当时,寿险产品预定利率最高2.5%的规定已执行了14年,已低于不少理财产品收益率,不能再适应市场环境,监管决定放开这一定价限制,同时收紧准备金评估。

具体说来,对备案类的普通寿险产品设定了预定利率最高3.5%的上限,而对普通型养老年金或保险期间为10年及以上的其他普通型年金,给予了可上浮至1.15倍的差别化政策,也就是养老年金或10年期以上的年金产品的预定利率最高可以到4.025%。

如今,“预定利率4.025%”已经成为不少保险公司的产品卖点。一家中型寿险公司的产品销售人员就表示:预定利率4.025%,是目前市场最高水平,而且是复利,保证领取20年,在利率下行周期非常划算。

多位业内人士对记者分析,“开门红”期间,险企是否推出4.025%利率的年金产品,会综合多种因素考虑,比如保费目标、价值目标、公司发展阶段和策略等等。而主打4.025%年金产品最重要的原因,还是希望能做大保费规模,实现保费增长。

行业重新关注“利差损风险”

不过,对于保险公司来说,负债端销售4.025%利率的产品,也面临投资端的压力。这也是上述大型险企限量销售这类产品的原因。

“销售5年期的产品,加上限制了量,做好资产匹配的话,应该没问题。”上述大型险企总裁称。

业内认为,如今4.025%预定利率年金销售得越多,险企投资端压力肯定会越大,因为投资收益要覆盖负债端成本。但事实上,如今行业开始重新关注利差损风险话题。

记者还获悉,监管部门去年底到今年1月上旬对寿险公司进行了精算制度方面的调研,调研内容就包括“公司成本收益匹配情况,是否存在利差损风险”,“对未来公司及行业出现利差损风险可能性和影响的判断”等。

就此,多位寿险精算人士对记者称,这个问题是见仁见智,取决于大家对未来的判断,而且3年至5年情况不能代表未来几十年。同时,各公司面临的情况也不一样,利差损风险跟公司产品结构相关。

一家中型寿险公司副总裁兼总精算师说,由于寿险保单是长期业务,利率的波动是保险企业长期关注的重点。定价利率的制定,应当基于对未来的估计以及根据审慎稳健原则。他认为,关键是要有一套完善的体系,去约束保险业的产品开发、定价行为。

(刘敬元)

银保监会加强车险监管:

不得擅自修改条款及费率水平

本报讯 中国银保监会网站1月21日发布《关于进一步加强车险监管有关事项的通知》(下称《通知》)指出,严禁未经批准擅自修改或变相修改条款、费率水平;通过虚列其他费用套取手续费变相突破报批手续费率水平等。

《通知》介绍,为进一步加强车险业务监管,整治市场乱象,维护车险消费者合法权益,各财产保险公司使用车险条款、费率应严格按照法律、行政法规或者

国务院保险监督管理机构的相关规定执行,严禁未经批准,擅自修改或变相修改条款、费率水平;严禁通过给予或者承诺给予投保人、被保险人保险合同约定以外的利益,变相突破报批费率水平;严禁通过虚列其他费用套取手续费,变相突破报批手续费率水平;严禁新车业务未按照规定使用经批准费率。

在财务数据真实性管理方面,《通知》指出,严禁以直接业务虚挂中介业务等方式

套取手续费;严禁以虚列业务及管理费等方式套取费用;严禁通过违规计提责任准备金调整经营结果;严禁通过人为延迟费用入账调整经营结果。

《通知》还强调,各派出机构可在银保监会内网“部室导航-财险部-商业车险条款费率”专栏查询各财产保险公司的商业车险条款、费率相关材料。在查实财产保险公司未按照规定使用车险条款、费率的行为后,各派出机构按照授

权对相关财产保险公司采取责令停止使用车险条款和费率、限期修改等监管措施,依法对相关财产保险公司及责任人员进行处罚。

此外,《通知》表示,对于涉及未按照规定使用未经批准的条款、费率的违法违规线索,应及时报送银保监会财产保险监管部。对于财产保险公司出现监测数据异常的情况,应及时报送银保监会财产保险监管部。(中新)