

家庭买保险 如何实现利益最大化

目前的社会结构中,三口之家是最典型的社会基本单元。儿童保险最受关注,家庭购买保险,其重要意义不言而喻,这就需要统筹兼顾,突出重点,将有限的资金投入 to 最需要的地方,从而获得保险能够带来的最佳效能。但是,不少家庭现在虽然已经具备了较强的保险意识,却未能真正合理地安排家庭成员的投保及险种,甚至陷入一些误区,过于偏重儿童保险就是表现之一。那么,三口之家究竟该如何购买保险,儿童保险怎样安排才合理,以实现利益的最大化呢?

1、保险目的是投资还是保障?

众所周知,不少保险险种兼有投资与保障的功能,一些保险公司更是不遗余力地大力宣传所谓“分红保险”,让人眼花缭乱,经不起“高额回报”的诱惑而就范。但是,对于家庭而言,医疗保险、意外伤

害、养老保险才是迫切需要的,是家庭的三大保障,一旦出现疾病或意外,赔付的款项能支撑起整个家庭的经济和生活。从这个意义上来说,儿童保险虽然重要,却比不上以上的项目。另一方面,目前银行利息较低,花钱买些不是很必要的保险,并不见得会实现所谓的投资价值,加上在已经升息并且继续升息可以预期的形势下,未来利息的变数会很大,所以投资必须谨慎,与其选择投资保险,不如改为其他投资方式。总之,保险的主要功能仍然是保障,家庭选择有切实保障的保险,才是将有限的资金花在刀刃上。

2、保险的重点是父母还是孩子?

一个家庭刚刚组成,往往孩子还未出世,就有保险推销员上门积极推荐险种,鼓吹为了孩子将来赶

快投保。不少父母也确实热衷于为孩子考虑,买各种保险,恨不能将孩子的读书、工作、结婚等重大人生事项都安排妥当,最好是将孩子的养老也全包了,可怜天下父母心!但是现实地考虑,孩子一生的成长过程还很漫长,而家庭的顶梁柱——父母的经济收入和健康状况才是支撑家庭的关键因素。因此,将保险的重点放在父母身上,不仅是合适的而且是必须的。尤其是父母哪一方经济收入较高、在家庭经济权重大,那么家庭大部分保险就应该给他(或她)买,为其设计各方面的保障,确保家庭经济能够长期保持一定的水准,万一有不幸或意外发生,也能有底线保障。

3、儿童保险关注主险是否可以忽略附加险?

不少人买保险,习惯于对主险精心研究,多方推戴,而往往不重

视或者忽略附加险,甚至为了“省钱”不要附加险,这当然是不划算的。事实上,精明的家庭在购买儿童保险时,固然要定下主险以完成保险的整体设计,但同时会认为设计才刚刚开始,会尽可能多地挑选与主险搭配的附加险,以实现全方位的保障。鉴于家庭中儿童成长过程潜在的危机多种多样,附加险相当于超值商品,如果与主险组合得当,能获得极高的保障,某些险可以延续到保费交清或者终身。因此附加险选得合适,甚至可以相当于几个主险。购买儿童保险,不妨要求代理人详细介绍所有附加险的收费、保障情况,作为买主险的条件。

4、儿童保险能一劳永逸还是该适时调整?

组成家庭,孩子出生,是一个人大生的重大转折,将会面临着承担贷款买房、子女抚养教育等重大

经济负担。不少人单身时也买过某些养老保险附加意外险,那么是否可以一劳永逸呢?答案当然是否定的,首先,作为家庭的经济支柱一方,保险自然要侧重于他(她),追加保险不可避免;第二,按揭购房还贷期间,容不得任何闪失,否则就面临流离失所的危险,家庭的明智抉择是为另一方买保险时附加意外险,期限最好与还贷期相同,赔付金额与贷款额度相当,就能有效地预防风险;第三,当孩子出生后,父母保障的主要应是自己,经济来源安全了,孩子才能平安成长,不过父母经济条件允许的情况下,也可以为儿童购买合适的保险,并调整部分自己的保险,比如增加意外伤害和意外身故的赔付金额,避免意外发生后,孩子的成长花费会因变动而减少。

(张悦)

投保故事

这是一个我身边的真实故事,李老太是个苦命的单亲母亲,含辛茹苦的她与年幼的儿子相依为命一路走来。儿子从上学到就业,再到结婚,生子,生活总算圆满了,李老太的心也终于安定下来。可是好景不长,生活的变化总是让人措手不及。李老太的儿子突然离婚,儿媳走了,将不满6岁的孙子丢给了李老太。李老太原本已安定下来的心,又被彻底打乱了:她用一辈子的辛劳换来的平静生活重起波澜,自己已年老体衰,不争气的儿子却开始颓废,整日不思进取,怨天尤人,孙子尚且年幼……这一切该如何

投保心得

不要羡慕别人,理财要根据自己的性格特点和理财能力而定。其实,家里的钱多少年来一直都存在银行,很少投资理财,的确是因为存款不多,又不会理财,更怕投资风险。基于这些因素,我从未买过基金和股票。但我的风险意识却很强,家里防盗窗、防撬门、保险柜、消防器一应俱全;车里什么报警器、安全锤、灭火器一样也不少。所以我投资保险,便是顺理成章的事。对于我来说买保险其实就是买一种心情,一种善良的情怀,一种高枕无忧的状态,一种心胸豁达的境界,至于实际回报有多少并没有计算,也不是特

保险公司为受难老人雪中送炭

面对?

人生无常,祸不单行,更可怕的事情发生了。2013年5月31日的下午,是李老太终生也不会忘记的日子,她的孙子在放学回家的路上遭遇了车祸,肇事司机又当场逃逸,李老太一蹶不振的混日子听到消息后,却选择了出走,逃脱了本应自己承担的责任。面对此情此景,孤苦无依的李老太绝望,无助、迷惘、心碎……仿佛天下所有的苦难都降临到她的身上。可是,无论现实多么糟糕,孙子总要住院,住院要花钱,没有钱,怎么办才好?

情急之中,李老太想起自己还

认识保险公司的汪经理,于是她哆嗦着拨通了汪经理的电话,说明了自己面临的困难。汪经理接到电话迅速赶往医院,了解具体情况后。经查询,李老太的孙子所在的学校为学生统一购买了意外医疗保险。汪经理怀着激动的心情,以最快的速度协助李老太办理了理赔手续,在孩子出院后三天将10000元理赔款交到了李老太手中。

虽说10000元不多,可是对于身处绝境的李老太来说,这些钱无疑是雪中送炭,如同生命一般珍贵。她拉着汪经理的手,激动地说:“万分感谢啊,虽说你不是我的亲

人,却胜似亲人啊!我要好好带孙子,长大让他考保险大学,毕业后也去保险公司工作!”

如今,李老太又在汪经理的帮助下,开了一间小卖铺,生活过得平静安稳。虽然儿子懦弱,不争气,不孝顺,但是儿子体谅奶奶的辛劳,学习努力上进,又懂事,李老太看着这一切,心里感到阵阵欣慰。

风险无处不在,灾难随时都有可能发生,保险就像一把“保护伞”,在我们最困难、最无助的时候为我们遮风挡雨,救人于水火之中,让我们重新看到光明和希望,感受到了关怀与温暖。 (李倩)

我最得意的投保经历

别在意,因为环境变化太快了。最初我不懂保险,顾名思义也大概知道保险就是一种保障,单凭这一点便打动了。我家的第一份保险是给孩子买的,出于安全考虑,也体现了对孩子的爱与责任,1998年我们主动找到在保险公司做保险代理员的朋友,给孩子买了子女教育金保险。孩子上中学后开始返钱,一份只有300元。值得一提的是,当时可以在保险单上留言,我们的留言是:“妈妈倡议,爸爸同意,愿你自立社会,幸福一生”。如今这张保单投资回报率非常高,后悔当时没有多买一些,更铭记着一段美好的往事,承

载着我们做父母的对儿女们的深深祝福,成为了爱与责任的见证。

有一次,我将一份保单分两张,既省了钱,又分担了风险。

1999年,我就意识到大病保险对于在私营企业工作的我们来说更加重要,就花了不到万给自己和老公各买了份10万元大病保险。2005年随着收入的增加,我认为人已中年应该增加大病保险的额度,随后我们又买了大病分红保险。这种保单叫做“一张保单保全家”,优点是全家的保险都在一张保单上,由一个主要投保人进行投保。如果这个投保人发生意外,不能继续支付保险费,

那么,其他被保险人的保费都免除。一般情况下,一家人用一张保单就够了。但是,我想出险概率对于我们两人都是存在的,只以一个人的身份投保还是有漏洞的,为了进一步完善,我把总额分为两份,做了两张保单,一张以老公的名义,给全家每个人投保,一张以我的名义,也给全家每个人投保,这样风险概率就分散了,相当于风险下降了一半。这次是我最得意的保险经历,连保险公司的业务员和经理都赞不绝口,他们还说:“你太聪明了,会想到这样拆分保险,这是最好的做法,一般客户想不到这样做。” (任秋红)

泰康移动微服务 让保险“触手可及”

保险特色服务

推介之⑬

泰康人寿成立18年来,公司管理资产已突破6000亿元,净资产超过240亿元。2013年总规模保费779亿元,新单价值实现12.4%正增长。在以互联网新思维和新技术的“左手”支持传统保险服务的“右手”创新方面,泰康一直勇于探索,开启了寿险行业互联网化先河。

首推全流程电子化服务

随着移动互联技术的发展,保险公司的服务已由纸质时代、PC互联时代进入到移动互联网时代乃至微信时代,大大缩短了冗长繁琐的服务流程,客户享受快捷保险服务的时间已由原来的几天缩减到现在的几分钟甚至几秒钟。作为业内首家推出全流程电子化服务的保险公司,泰康人寿创新推出了一系列便捷的移动微服务,所有客户只需关注并绑定“泰康人寿”公众账号,即可获得包括易投保、易理赔、

易保全、易查询、易咨询在内的“易”服务,免去奔波排队的烦恼,轻松办理保险业务。

易投保:2014年泰康人寿大力推广移动投保、微信投保,用高精尖的“武器”来武装代理人,协助客户在4寸见方的手机屏幕上,填写极简的信息如“客户是谁”、“要买什么”,并且支付保费,3个步骤5分钟即可搞定投保。在整个微信投保过程中,泰康力求流程规则至简,让客户体验最简捷方便的保险服务。

易理赔:是泰康人寿在业内率先推出的全流程线上理赔服务,客户利用微信、手机终端,泰康在线等媒介就能方便地办理理赔;客户通过微信填一填理赔申请,拍一拍理赔资料,便可完成理赔办理,全程只要10分钟,大大缩减了办理理赔的时间和精力。与此同时,客户还可以获得从出险报案、申请、审核到理赔款到账等全流程的理赔服务通知,真正对服务放心。

易保全:秉承客户体验至上的服务理念,泰康人寿在业内首创微信领取满期金、办理保单贷款等服务,客户足不出户就能办理保险业

务,且资金和信息的安全能得到有效保证。

易查询、咨询:客户原先需要查询、咨询保险相关内容,往往是拨打泰康人寿客服电话95522,在移动互联网时代,客户通过微信就可以查询保单、投保价格以及服务网点,同时也可咨询任何他想知道的信息,系统后台“自动+人工”服务,所有的疑问都可以得到方便解决。

多年来,泰康人寿高度重视创新服务,用先进的技术来武装销售人员,用创新移动互联的方式为客户服务。该公司电子化投保使用率已高达98%,电子化理赔报案使用率高达98%,受理类单证电子化率95%,非支付类电子化保全使用率90%。

切实做好人性化理赔

近年来,泰康人寿一直致力于打造“透明、贴心”的理赔服务。公布理赔服务承诺,通过“快速理赔,限时赔付”、“透明理赔,全程短信服务”、“便捷理赔,简化手续”、“突发事件快速寻找客户,开启理赔绿色通道”等承诺举措,切实保护消

费者权益。

先给救命钱,人性化的重疾提前给付。重疾提前给付服务是对病理诊断明确符合保险责任的重疾险客户启动理赔绿色通道,接到客户报案后,服务人员第一时间探视,通过3G理赔技术现场服务,实现理赔款提前给付,让客户在治疗过程中尽早拿到救命钱,让保险服务更人性化。

“康乃馨”关爱无限量,慰问显真情。“康乃馨”理赔探视服务是为履行相关合同责任,更是以人性化的服务,履行企业应当承担的社会责任。“康乃馨”探视服务即服务人员代表公司到医院向已报案的住院客户表示慰问,送上温馨祝福,协助客户办理理赔。

拥抱互联网会使保险营销获得解放,促使泰康“活力养老、高端医疗、卓越理财、终极人文关怀”四位一体的新战略得到更全面的发展。未来,泰康人寿将坚持专业化经营,深耕寿险产业链,为广大客户提供“从摇篮到天堂”持续一生的全方位金融保险服务,让保险更便捷、更实惠,让泰康人寿成为人们生活的一部分!

2004年女儿呱呱坠地,保险意识先行的妈妈又考虑到我的女儿,精挑细选,给女儿买了三份教育保险,每年一共存900元,12年存完。初中三年,每年返还699元。高中三年,每年返还1047元,大学四年每年返还1743元。这样算来本金全部收回来不说,收益率还能高达13%之多。这份保险不仅给孩子提供一份教育保障还是一份家庭投资。

随着生活水平的提高,收入也日趋增多。手里的闲钱放在银行里涨得利息却寥寥无几。各大银行也相应推出各种理财产品,老妈也探究过,可就是对保险情有独钟。老妈的理由是:买保险,为的就是一份保障。公公婆婆都是农村人,随着年纪的增长,身体也日益不好。当时给公公婆婆买大病保险时,老妈极力劝说,你们少出去搓一顿,生活什么的节省一点,给老人入上保险,一是保障二是给你们减轻负担。去年年底婆婆大病一场,农村合作医疗报一部分,再加上这份保险,自己负担的就剩很少一部分了。

老妈这一代都是经过三年自然灾害年代的,过起日子来省之又省。对自己苛刻至极,没入一份保险,总觉得自己有退休金也享受着城镇医疗保险。今年的母亲节,我也为母亲投了一份保障,回到家里,从包里拿出一份康乃馨保险,祝老妈节日快乐!老妈拿着保险单像是捧着一块大元宝,看了又看,迟迟不肯撒手。

(王坤)