

滨州市保险行业协会

召开新闻媒体保险座谈会

为做好我市3.15期间的消费者权益保护工作,增进保险行业与我市新闻媒体的交流,3月13日,滨州市保险行业协会召开了滨州市新闻媒体保险业座谈会。齐鲁晚报·今日滨州等6家主要新闻媒体,人保财险等6家市级保险公司参加了座谈会。

座谈会上,协会会长兼秘书长李防修首先围绕我市保险业发展情况、服务当地经济社会有关情况、加强保险宣传工作及保险消费者权益保护工作等几个方面进行了介绍,并结合当前保险业面临的形势对各新闻媒体提出了针对性建议。随后,人保财险、中国人寿、平安财险、太平洋人寿、新华人寿、人保寿险分管宣传的负责人就本公司发展情况、发展特色、加强保险消费者权益保护、处理消费者投诉等工作分别进行了汇报。齐鲁晚报、鲁北晚报、滨州日报、鲁中晨报、滨州人民广播电台、大众网滨州频道等6家媒体代表也结合当前新闻媒体发展形势,保险行业宣传工作特点,行业

存在的问题提出了各自的意见和建议,双方就下一步如何开展好保险宣传合作进行了深入沟通交流。

李会长代表保险行业对各家媒体提出的宝贵意见表示感谢,同时也希望媒体在下一步保险宣传工作中能够一如既往地予以支持,多提建设性意见;各

保险公司要充分利用协会搭建的交流平台,不断提高对保险宣传及消费者权益保护的重视程度,进一步加强与新闻媒体的合作,加大宣传力度,丰富宣传内容,创新宣传形式,为促进我市保险业健康、快速发展提供有力的舆论保障。

(梁鹤亭)



我省车险查勘人员评价与公示管理系统正式上线

3月11日,山东保险业车险查勘人员评价与公示管理系统正式上线,所有车主可登陆“山东保险信息网”或关注“山东省保险行业协会”微信订阅号,为车险查勘员点赞或评论。

随着人们生活水平的提高,私家车数量也逐年增多。截止2013年底,我市机动车数量已超过百万辆大关,轿车已经走入的寻常百姓家里,但是它在我们带来出行便利的同时,也给我们带来了交通事故的麻烦。一旦出了交通事故,车主最盼望的人恐怕就是保险公司的理赔查勘人员了,而这些一线人员的服务水平高低也就决定了公司的服务水平,决定了保险行业的服务水平。如果您处理事故的查勘人员服务到位,工作热情,在您收到理赔款后是不是想给他点个赞呢?又或是他的服务不好,态度恶劣,您是不是也想给他个差评呢?

这个想法自3月11日起就可以实现了,消费者可以登录

山东省保险行业协会网站“山东保险信息网”或关注“山东省保险行业协会”微信订阅号,选择相应的地市,即可通过系统查询到为您服务车险查勘人员信息,也可以扫描车险查勘人员上岗证的二维码,并且对其服务进行评价。系统还可为社会公众提供车险查勘人员资格查询、评价和投诉管理。对于有“差评”的查勘人员,系统要求公司必须逐单联系消费者处理,并将联系和处理结果填报在“公司处理结果”一栏,行业协会根据公司处理情况进行“有效”、“无效”判断,实现投诉案件的在线处理,有效提高案件处理时效。同时,系统还设有案件分类汇总分析功能,及时分析行业车险理赔服务中存在的主要问题,为各公司有效提升理赔服务水平、深入开展车险理赔服务提供参考依据。

(王前进)

滨州市保险行业协会保险知识进万家

购买保险产品,应该遵循哪些原则

当前我们国家尽管为我们提供了社会保险,可是此类保险重在保证人们的基本需求,保障水平较低,投保人对保障水平的选择权较小,这就需要我们未雨绸缪,在经济能力许可的情况下购买一些商业保险作为补充,为自己的健康与家庭的保障投资。保险的本质是消费,是花钱买保障。投资者在关注保障时,不能太强调收益,因为保险的基本功能永远是提供保障。保险是用来以备不时之需的,它是人生中一种实实在在的需要。滨州市保险行业协会在此提醒大家在购买保险时应注意的几个原则:

一是量入为出原则。也就是每的花多少钱用于购买保险产品的问题。保费就是客户每年交多少钱,客户每年缴纳的保费应是家庭收入的10%---20%是最合理的,如果超出的话也许会对您的生活有影响,经常有客户在缴纳第一年保费后或前几年保费后而面临家庭财政困难,而无力再缴纳续期保费的情况,而只能退保或减额缴费,而保险的退保和银行提早支取存款是两个截然不同的概念,保险提前退保会损失相当大,因此为了避免今后缴费中断,一定要注意量入为出的原则,根据家庭的收入情况决定年缴保费的数额。

二是足够保额原则。保额呢就是保险公司给客户的保障,这个要根据客户所缴保费数额确定,保费越高,保额就会越高。如果条件允许的情况下,最好购买足额的保障,这个足额的保额主要包括:目前我们所有的外债+平时的生活支出的费用+子女的教育费用(从入学到参加工作自立为止)+赡养父母费用(直到父母百年以后),也就是说,假如我们发生不幸,能够保证我们的家人维持现状,生活不会受到影响,就算我们不在了,家人也可以每月有固定的生活费,孩子有足够的教育费,父母也能安然的颐养天年。

三是家庭支柱优先原则:就是要买对人。既然我们是买保险,一定是想到了万一以后的事情了,所以,为了减少我们的家庭风险,一定要一家之主先买份保险,如果条件允许,最好是买足够的保额,这样的话,就算风险来临,对我们的家庭生活也不会造成太大的负担。在一个家庭中,父母是家庭经济支柱,只有保障了家长的健康和稳定

的经济收入,孩子的保障才不是空谈。每年为孩子缴纳的保费不宜超过家长的保费,如果不能兼顾,应以大人为主。夫妻双方购买适当保险后,还有经济实力,应首先为孩子考虑购买医疗费用类和意外伤害保险。如果经济允许,还可以考虑投保储蓄型险种、教育金储蓄类险种等。为子女购买养老金型险种应该是最后考虑的,当然越早买,成本越低。

四是自上而下的原则:就是要买对险种。有些人买保险是因为自己的亲戚朋友在做保险,所以糊里糊涂就购买了一点,甚至不知道保的什么,然后就觉得够了;有些人呢是看到身边的亲戚朋友都购买了保险,为了面子也买了一点,也不知道适不适合自己,就你买什么我就买什么了,更是有的人盲目地给孩子买教育金,给自己买养老金以及购买些理财产品等等,这些都是不科学的。我们应该先给家人购买意外,意外医疗和住院医疗保障,这是每个人的最基本的保障,犹如我们的社保:其次是购买大病和重疾保障,因为目前重大疾病的发病率高达70%,因此我们应首要考虑,接下来再购买养老保障金和子女的教育金,最后才是理财产品。但是很多客户最先考虑的是投资理财产品,其实这种理念是错误的。

五是保险需求不同原则。人生各阶段所面临的风险不同,保险需求自然也不同。婴幼儿以健康与教育为主;青少年期以储蓄型为主;单身贵族期以疾病与意外为主;幸福新婚期以疾病、养老保险为主;生儿育女期保险保障需全面;安享晚年期重点关注疾病与寿险养老。消费者可以通过风险评估,按照风险程度的不同,将需要购买的保险分为必保的保险和可选择的保险。在风险评估的基础上,进一步划分哪些是需要保险的风险,哪些可以不用保险的方式避免,从而确认自己的保险需求,根据家庭的经济能力选择适宜的险种。

六是越早购买越好。买保险越早越好。道理很简单,风险的来临没有迟早,遇到了就后悔莫及。而且,越早购买保险,保费相对越便宜,因为它的费率是根据年龄来核定的,等到年纪大了再来买保险,需要付出的成本是比年轻时购买要高的许多。此外,有些保险产品还有年龄限制,超过了某一个年龄就是想买也买不到了。所以年龄在经济条件许可的条件下,能越早购买就越早购买。

七是自主决定原则。最后,要记住,买保险是自己的事,虽然有保险营销人员为您介绍保险,但自己还是应该多了解一下保单的内容,特别是保障范围、免责条款等,也可以多了解几家公司的产品,多进行一下比较,该根据自身的年龄、职业和收入等实际情况,力所能及地适当购买保险。尽量选择可信的专业代理人,以及实力雄厚、服务网点广、信誉好的保险公司

投保注意事项

一、仔细阅读保险条款

保险条款是保险合同双方享受权利与承担义务的主要依据,需要特别注意的是——

保险责任:告诉您发生哪些事故或情形,保险公司承担赔偿责任或支付保险金(人身保险中,保险赔款称保险金)的责任。

责任免除:是指保险责任中的有些情况以及保险责任意外的情况,保险公司不承担赔偿责任,如果不了解这些条目,意外只要发生损失保险公司就会赔偿,这是一种误解。

释义:保险条款中,有些名词与日常用语的含义不完全一样,对这种情况,一般在保险条款的结尾处单独加以说明,不弄清楚这些名词的特定含义,也会发生误解。

二、投保人有如实告知义务

投保时,根据不同险种的购买,保险公司要了解您的一些真实情况,如:健康状况,收入状况等,有的还要您进行体检,这些情况可能对保险公司决定是否同意承保或收多少保险费产生影响,您应当如实告知,如果您没有如实告知的情况,发生保险事故时,您可能得不到保险公司的赔付,保险公司还有权解除保险合同。

三、不要请他人代替您在投保单上签名

在投保单上签名是对保险合同的确认,表明您对保险条款已经看明白了,对自己的情况已作了如实告知,因此,不要请他人代替您在投保单上签名,以死亡为支付保险金条件的保险合同,如果没有被保险人的亲笔签名(被保险人未成年的,由其法定监护人签名),保险合同无效。

四、索要正式保费发票

交付保费后,您应该索要保险公司出具的统一发票并妥善保管。

五、重视人寿保险的犹豫期,“反

悔期”,只在一年期以上人寿保险中有,一般为签收保单10日内。

如果您购买一年期以上人寿保险后,又感觉不妥,在“犹豫期”内可以撤销保险合同,保险公司将退还给您已缴纳的保险费,只扣除少量的保险单成本费,保险公司支付体检费,只扣除商量的保险单成本费。保险公司支付体检费的,要扣除体检费,如果超过“犹豫期”退保,保险公司要收取手续费,所退金额会明显少于您已缴纳的保险费,给您带来一定损失。

山东保监局下发《关于加强人身保险新型产品消费者权益保护有关事项的通知》,对人身保险新型产品销售提出要求,采取具体保护消费者权益的措施,进一步推动保险业提升服务水平,具体保护措施包括:特殊群体购买一年期及以上的人身保险新型产品后,在签收保单之日起30日内,可以无条件全额免费退保,特殊群体是指符合下列条件之一的人员:男性客户在投保时年龄为60周岁以上者,女性客户在投保时年龄为55周岁及以上者;《中华人民共和国残疾人证》持有者;《最低生活保障金领取证》持有者。

六、关于分红型、万能型、投资连结类保险的回报

该类回报受保险公司经营状况,保险资金运用的状况影响而有升有降,并不确定。

七、人寿保险的续期交费不要超过宽限期

一年期以上的人寿保险在第二年以后交纳续期保险费时,一般设有60天宽限期,即在交费对应日后60天内交纳保险费的,保险公司不收取延期交费的利息,如果在60天内,您没有交纳保险费,保险合同就会失效,这时,您想继续这份保单,需要在合同失效后两年内向保险公司申请复效,经保险公司审查同意,您要补交应交的保险费及利息,有的还要重新进行体格检查,有的要重新设置观察期,因此,可能出现保单无法恢复效力的情况。

八、投保人住址、联系电话发生变化要及时通知保险公司

购买家庭财产保险后,家庭住址变化如果不及时通知保险公司,保险公司将不承担保险责任,有些人寿保险因欠交保险费而失效,也是因为投保人通信地址,联系电话变动与保险公司失去联系造成的。

九、重视回访

按照保险监管部门的要求,保险公司应当在犹豫期内对合同

超过一年的新单业务进行电话回访,这项措施旨在过滤风险,保护您的权益。因此,在电话回访时,对保险公司的询问,您一定要有耐心,更重要的是对每一个问题都要如实回答,如果有不理解的问题或者信息不一致的情况,可以在此进步咨询确认,因此在投保时应该留存自己的真实电话,方便保险公司及时完成回访。

银行保险产品与储蓄的区别

储蓄是什么?简单的说储蓄就是我们把节约下来的钱找个安全的地方存起来,这个地方就是银行。储蓄的特点如下:一是存取两便,灵活,安全。二是利息固定。三是保证本金安全,即便是选择定期储蓄提前取出也不会伤害本金。

保险是保障,银保产品是保险公司通过银行、邮政储蓄渠道等销售的保险产品。经营主体是保险公司,保险公司承担保险条款规定的保险责任,银行、邮政储蓄是代理销售机构。

很多客户误认为“银保产品既是在银行购买的,自然就是银行的理财产品了”,其实,“银保产品是保险公司提供的,银行只是代售而已”。

购买银保产品时请着重了解它的保险功能,不宜将银保产品与银行存款、国债等进行简单、片面的比较。特别是购买分红、万能及投连等新型寿险产品,请重点下列提示:

一是客户所缴纳的保险费并不是全部用来投资,而是要扣除保障费用、保单管理费、账户管理费,账户转换费等;

二是明确产品收益是否有保证:万能保险产品有部分分红产品有最低保证结算利率,其中万能保险产品的最低保证结算利率仅针对投资账户中的资金。分红、投连、万能产品说明书或保险利益测算书中关于未来收益的测算只是对未来收益的假设,不能保证未来的实际收益;

三是投连险产品的投资风险:投资品的投资回报具有不确定性,实际投资可能赢利或出现亏损,投资风险由投保人承担,需要客户具有长期投资的打算和较强的风险承受能力。

很多银保产品销售时往往以高收益做卖点,但是需要告诉大家,保险就是保险,更多的功能还是保障,单纯将其与存款、国债比收益是不恰当的。

(滨州市保险行业协会)