



随着保险市场这块蛋糕越做越大，众多保险公司在坚守成人保险市场的同时，又把目光触及到儿童市场，纷纷推出针对儿童的新险种。如何在令人眼花缭乱的产品中选择适合自己孩子的儿童保险？投保时应注意哪些问题？有哪些误区需要避免？六一儿童节来临之际，保险领域的一些专家和业内人士，对少儿保险进行了一次全面解读。

六一儿童节 全面解读少儿保险

本刊 综合

合理搭配“少儿险” 做好财务规划

少儿险是父母为孩子设定教育基金的一种比较理想的理财工具，但目前市面上的儿童保险花样繁多，如何投保少儿险，才能帮助孩子快乐地成长呢？保险专家提醒家长，在购买少儿险时，需认真做好家庭财务规划。

一份全面的少儿保障计划，应该完整覆盖保障到孩子们日常生活中主要存在的三大类风险：意外伤害风险、健康风险和教育风险。但目前市面上的部分保险产品只可以兼顾其中的两种，有些保险则是专门保障其中一类的。建议家长，购买时可以进行适当组合，为孩子选择保险时要遵循“先保障、后投资”的投保顺序。

保险体现的是对家庭整体财务风险的规避，如果父母发生意外，家庭财务陷入危机，孩子的各项费用便难以维系。所以家庭投保应以家长为先，孩子为后。另外，最好购买有豁免保费条款或附加险的险种。

一般情况下，缴费方式越灵活越好，如

年缴、三年缴等，避免因家庭经济状况的变化导致无法按期缴纳保费。按照行业说法，一般一个家庭的总体保费支出应该占家庭收入的15%—20%比较适当，而孩子的保费支出为总保费的10%—20%比较适合。

因此，选择少儿险时首先应从自身的需要出发，弄清孩子可能面临哪些危险，目前已经具备哪些对策，家庭能够承担多大的风险等。然后再有针对性地选择相应的险种来投保，达到“量身定做”的目的。

需优先考虑 意外险、医疗险、大病险

在为孩子购买保险时，不少家长由于缺乏基本的了解，并没有买到最适合自己家庭经济实力和孩子年龄段的产品，保险专家建议儿童保险的投保要坚持“轻重缓急”原则。首先，遵守“先近后远，先急后缓”的原则。少儿期易发的风险应先投保，而离少儿较远的风险就后投保。没必要一次性买全了，因为保险也是一种消费，它也会根据具体情况而发生变化。

其次，先重保障后重教育。很多父母花

大量资金为孩子购买教育金保险，却不购买或疏于购买意外保险和医疗保险，这将保险的功能本末倒置。孩子遭受意外伤害的概率相对较高，头疼脑热，生病住院的概率也要比成人高很多。因此，建议为孩子购买保险的顺序应当是：意外险、医疗险、少儿重大疾病保险。在这些保险都齐全的基础之上，再考虑购买教育金保险。

最后，保险期限不宜太长。考虑通胀等因素，现在花较高金额为孩子投保到60岁甚至百岁时可领取保险金的产品，在额度上可能并不能很好地满足几十年后孩子的所需，也就是说今天看起来较高的保险金额到时候可能并不那么值钱了。因此，保险应集中在孩子未成年前，在他长大成人后，可选择合适的险种为自己投保。

此外，国家为了保障未成年人的利益，儿童以死亡为给付条件的最高投保金额限制在10万元，所以如果你在不同保险公司投保，要注意总投保金额的限制，因为一旦投保超过限额，保险公司有权拒赔。孩子的健康疾病险、医疗补偿等不以死亡为给付条件的险种，可以投保超过这个限制。

孩子的教育是一件大事，所要付出的经济代价是高额和巨大的，需尽早准备。这就要求父母为孩子将来的教育费用作长期性的准备计划，带有强制储蓄的概念，以确保孩子将来获得高质量教育所需的资金。

儿童对新鲜事物的好奇和缺乏规避危险的意识等特点决定了儿童的意外伤害事故较其他人群高。该类保险可以积极防范儿童成长过程中由于外部突发的意外事故而产生的风险。

3.少儿教育金规划

投保小贴士>>

1.少儿健康医疗保险

健康医疗保险可防范儿童成长过程中由于疾病而产生的医疗费用造成的风险，预防儿童在罹患疾病后不会因为经济上的原因而无法得到优质、快速的医疗服务。

2.少儿意外伤害保险

儿童对新鲜事物的好奇和缺乏规避危险的意识等特点决定了儿童的意外伤害事故较其他人群高。该类保险可以积极防范儿童成长过程中由于外部突发的意外事故而产生的风险。

3.少儿教育金规划

◎资 讯

I LOVE “油” 爱的奇瑞E5

“人本科技中级家轿”定位的奇瑞E5对于新人来讲可谓是优质之选。特别是奇瑞E5于5月份推出的“3000元油卡+4000元超值装潢”的超值促销活动，更是为年轻的新婚夫妻们送上一份新婚贺礼。

此次奇瑞E5的五月特惠促销活动，正好赶上了传统结婚季，就显得尤为的喜庆，因为凡是在活动期间购买奇瑞E5的消费者，皆可获得3000元的加油卡和4000元超值装潢礼包，它就是一份从天而降的红色大礼，对于新婚夫妻来说，超值装潢大礼包也免去了新车的打理时间，直接装潢就可以使用，而3000元的加油卡更是为甜蜜的蜜月旅行省去加油费用的后顾之忧，畅享一路爱飞扬，DIY出一路的甜蜜，祝福着新婚小夫妻婚后日子的美甜蜜蜜。

奇瑞E5搭载的全国十佳 AECETO发动机配合 CVT无级变速箱实现了驾驶的低碳节油与驾乘的“丝般顺滑”，配备的无钥匙进入+一键启动系统、前驻车雷达+后倒车可视雷达、多媒体影音系统+全球GPS系统，在为您提供舒心、服务便捷的同时几乎满足了您日常驾驶的所有需求。

奇瑞E5外观采用国际风尚流线型的车体设计，配合镀铬U型前格栅、内置式双层开启电动天窗、鹰眼透镜晶钻大灯等无需过多的修饰满足了年轻人追求时尚、简洁的心理，安全方面采用了全金属封闭承载式笼形车身设计，配合四轮碟刹、ABS防抱死制动系统+EBD电子制动力分配系统等为您的安全保驾护航，确保您一路无忧。(孙涛)

承载希望 再创辉煌

山东丰源汽贸集团与东风南方实业集团
签约战略合作

2012年5月23日上午9点28分，山东丰源汽贸集团与东风南方实业集团签定了战略合作协议，正式成立新的合资控股公司，双方资源共享、风雨同舟，共同携手发展东风日产品牌。丰源集团自1984年成立以来，已有27年的发展历程，在当地政府的关心和扶持下，从一家维修企业发展到现在拥有多加4S专营店的大型集团公司，是鲁西南地区较大的一家汽车集团公司之一。丰源集团下属的东风日产品牌专营店是在山东省内开业的第一批店，在2011年的单车销量位居华东地区第一名，无论从经营管理到地区的市场营销拓展水平都位列于山东省的前列，对济宁市的发展做出了不可磨灭的卓越贡献。

东风汽车公司是中央直管企业，中国三大汽车

公司之一，东风南方实业集团是其全资子公司，其业务涉及到进出口、物流、零部件、传媒、IT、汽车专营店等各大主流产业。这个中国汽车行业最大的合资企业，来到山东将会带来先进的管理模式和经营理念，带动山东的汽车行业经济发展。

在经济社会高速发展、竞争日趋激烈的今天，山东丰源汽贸集团有着前瞻性的考虑。拓宽思路，走出鲁西南，并向行业内管理服务水平居全国前列的大企业集团靠拢，整合双方资源共谋发展。行业内的突破式合作为东风日产在全国的发展创造了巨大的空间，突破、创新、改变，继续用高品质的产品与服务回馈社会，我们愿一同携手，共创日产美好的明天。

(孙涛)

森泰御城·首府

首期开盘狂销1.5亿元

5月26日，森泰御城·首府首期开盘活动在红星路东首的好世界海鲜大酒楼三楼盛大举行。开盘当日上午4小时内狂销1.5亿元，让沉寂已久的济宁楼市再起狂澜。

自去年10月份以来，受全国房地产市场的影响，济宁楼市持续低迷，一时间降价声四起，消费者持币观望，至今年3、4月份更是到达冰点，一些楼盘出现零销售，这使得一些小的房地产企业陷入恐慌，难道房地产的“2012”真的要来了？

然而，随着调控力度的放宽，近日来房地产市场出现回暖势头，就在这个时候，济宁楼市的“主角”——森泰御城·首府华丽登场，在初夏的五月上演了一出“逆势狂销”的好戏。说到这里，我们不禁要问，首府成功的背后到底隐藏着什么秘密呢？是什么成就了“开盘狂销1.5亿元”的销售奇迹呢？其实，原因非常简单，在目前济宁楼市中，首府在各个

方面可以说是济宁的NO.1。

不可否认，森泰御城·首府在诸多方面都可谓首屈一指，真正如其广告中说的，是“好房子”，是济宁楼市的“主角”。

狂销背后之地段

首府位于红星路与火炬路交汇处，也就是大家熟知的皇营。经过多年的发展这里已然成为了一块稀缺热地，周边高档社区林立，交通路网发达，配套设施齐全，居住氛围浓厚。尤其在商业配套方面，随着沃尔玛、春天百货、金逸影城等国际知名服务商签约进驻首府，这里已经形成了济宁又一个商业中心的雏形，因此又赋予了这里无限的升值潜力。除此之外，这里曾是清代的乾隆行宫，乾隆皇帝六次下江南，五次驻蹕于此，是济宁独一无二的龙脉福祉，风水宝地。得天独厚的地段优势，是首府的先天有利条件。

理VIP联名储值卡” 幕仪式



狂销背后之规划

首府致力于打造济宁独一无二的“中式府邸·传世名宅”，采用了新中式建筑风格。项目规划理念超前，以中国传统文化及济宁本地的运河文化、孔孟文化为切入点，为建筑注入了灵魂，受到消费者的喜爱。在继承传统的同时，项目大胆创新，其中的一大亮点就是，首府全面升级了人车分流系统，既让车辆畅通无阻，又让行人得到了更安全、更安静的生活环境，同时又不会破坏社区景观的完整性。

狂销背后之景观

森泰御城一期便是以优秀的园林景观为济宁市民和业界同行所推崇，到了二期首府，更是将这一优势发挥到了极致，项目投资4500万元为业主精心打造了婉约柔美的“苏州园林”，并且不惜千万巨资，购买古亭古建收藏于小区内，增加了景观的文化底蕴，让业主的文化品位也得到了彰显。

狂销背后之品质

首府采用德国品牌建筑材料，入户门选用万元级的德国霍曼门；外窗采用德国旭格窗加Low-E玻璃，隔音隔热效果更佳，并能有效阻隔紫外线；地段选用的过墙好品牌，管材更好，技术更优，彻底祛除渗漏隐患。



狂销背后之物业

森泰御城一期的物业服务一直为业主所称道，成为济宁物业服务的标杆。二期首府对物业服务也做了全面的升级，采用了“一对一”的物业管理机制，一名物业管家服务一栋楼，实现了与业主的“无缝对接”，可第一时间为业主解决问题，提供服务。

除了以上这些背后的因素，成就“狂销1.5亿元”的最直接原因当属开盘当日超乎想象的优惠政策。开盘活动中，首府一次性放出七项优惠政策，累计最高优惠可达7万元，体现了不凡的手笔。据悉，应客户的强烈要求，首府决定加推一部分瞰



景好房，并将开盘优惠做了适当延期，也就是说，如果您在最近几天购房，还可享受开盘时推出的七项优惠政策。但是，首府销售部的相关负责人透漏，此次优惠延

期主要是为了照顾部分忠实客户，所以时间不会太长，开盘优惠将于近日结束。所以，如果大家想要在首府购房，一定要抓住这一时机，马上行动。