



教你挑合适的“少儿险”

孩子是父母的希望,为人父母的的天性就是给孩子提供最好的保障。六一儿童节快到了,许多家长正筹划着给孩子买一份保险,却在众多少儿险产品前无从下手。究竟什么样的少儿险最适合自己的孩子呢?在此,保险业专家为怎样投保少儿险才划算的这个话题出谋划策,使家长们有的放矢地给孩子的将来提供一份可靠的保障。

不同年龄买不一样的少儿险

孩子在少儿阶段的各年龄段会发生很大变化,家长在购买少儿险时应该灵活变动,有所取舍。

7周岁之前身体较弱,容易得病,所以家长在幼儿时期可考虑适当多买住院医疗补偿型的少儿险种。

7-12周岁正值读小学时期,由于孩子参与外界活动越来越多,自身保护能力不强,面临的意外

患也随之增多,此时家长可以适当转向意外伤害保险。

12周岁以后开始就读初中,家长在这时候可以考虑购买教育险,为孩子将来就读高中、大学甚至是研究生及早做好物质基础。

少儿险购买顺序有侧重

保险专家建议购买少儿险应按照以下顺序:学平险---重大疾病和意外伤害保险---教育险---寿险。

首先是学平险,学平险的承保对象是在校学生,一般是团体购买,不对个人零售。学平险每年保费一般不会超过100元,但保障范围不少,涵盖了意外伤害保险、意外门诊、住院医疗等。学平险购买的时间一般是在每年9月开学时,保险公司直接与学校联系团购事宜。虽然根据保监会的相关规定,学校不得强制家长购买学平险,但是从实用角度出发,购买学平险大

有必要。

其次是重大疾病和意外伤害保险,这也是比较符合儿童实际需要的保险,因为少儿基本缺少医疗保险。

再次是教育险,以购买保险的形式来为孩子筹措教育费用,实际上相当于一种强制性储蓄。

最后是寿险,如果家庭的实际经济条件允许,给孩子可购买一定量寿险。

中华联合保险菏泽中支 低碳骑行庆祝建司七周年

近日,中华联合财产保险股份有限公司菏泽中支公司组织70多名员工进行山地车骑行活动,旨在倡导低碳生活,磨砺员工意志,增强拼搏精神,以特殊形式庆祝该菏泽中支建立七周年。(李赞军)



人保财险菏泽市分公司 看望慰问帮扶村村办小学学生

5月25日,人保财险菏泽市分公司总经理王保清赴帮扶村菏泽市曹县庙店镇崔屯村代表公司看望慰问村办小学学生,向该村办小学赠送了篮球、排球、画板、铅笔等文体学习用品,并向在校小学生送上了节日的祝福,祝愿他们幸福健康、学习进步。(李民)

中国人保寿险开展专项主题活动回馈客户

日前,中国人保启动2012年客户节。本届客户节期间,人保寿险将开展推进标准化服务活动、期满保单客户关爱活动、“走进人保寿险”活动、地方特色服务活动,以及百万客户大拜访活动与保单体检专项行动等具有人身险特色的主题活动。

在推进标准化服务活动中,将进一步规范服务行为、提升服务质量、改善客户体验,全面开展“服务技能大比武活动”,促进柜员服务技能、服务效率的提升。在期满保单客户关爱活动

中,人保寿险为智胜金、优选金保单满期客户开发专门续保产品,进一步满足客户的保险需求。

在“走进人保寿险”活动中,将邀请客户参观公司职场,参与保险讲座等,监督服务质量。

在开展地方特色服务活动中,人保寿险各分支结构将发挥各自地方优势,开展“关爱农村留守儿童活动”等,促进人保寿险农村业务的拓展,更好服务三农。

在“百万客户大拜访活动”及保单体检专项行动中,人保寿险通过向客户赠送“共创美好生活心愿卡”,收集客户心愿,传递互

帮互助的精神,并组织“随手拍、赢大奖、献爱心”活动,倡导人保寿险心系人民福祉、勇担社会之责的企业经营使命。

此外,人保寿险还将在本届客户节中进一步加强对保险消费者的权益保护工作。建立完善保险消费者权益保护工作的制度,扎实开展销售误导综合治理,通过专栏、访谈、讲座、产说会等形式,普及保险知识,倡导科学理性的保险消费观念,并以本届客户节为契机,建立村级农保服务站,招聘驻村专员,更好地为广大农村客户服务。(朱艳薇)

泰康人寿保险菏泽中支举办反洗钱培训

5月16日,泰康人寿菏泽中心支公司特邀中国人民银行菏泽市中心支行反洗钱工作负责人对员工进行反洗钱培训,旨在增加公司员工的反洗钱知识,明确职责,提高反洗钱意识。

人行老师首先从《反洗钱内部控制制度》和《客户身份识别制度》为大家进行了讲解,并配合短片使大家清楚了解到反洗钱的含义和洗钱对国家带来的危害性。接着,又针对《大额和可疑交易报告制度》进行了重点的讲解,并配合保险产品的类型和大家详细分

析了各种产品所存在的洗钱风险大小和保险业务可能导致的各种洗钱风险,让大家在工作时密切关注各种可疑交易和现象,并及时反馈人民银行,使反洗钱工作得以有效进行。

泰康人寿菏泽中心支公司总经理韩凤旭表示,以后公司将持续学习,积极配合人民银行的反洗钱工作,做好客户身份识别,大额和可疑交易报告和洗钱风险管控工作,全面提升合规管理水平、风险管控能力,把反洗钱工作进行到底,更好地促进各项业务有效、持续、健康、合规发展。(宋先军)

析了各种产品所存在的洗钱风险大小和保险业务可能导致的各种洗钱风险,让大家在工作时密切关注各种可疑交易和现象,并及时反馈人民银行,使反洗钱工作得以有效进行。



给爱上保险

保险塑造幸福

人生就像漂泊在汪洋大海中的一叶小舟,即使在风平浪静的时候仍然潜伏着暗流险滩的危机,当暴风骤雨到来时,惊涛骇浪更容易使人们遭遇不测。由此,我与家人未雨绸缪,早做筹划,购买保险,化险为夷。买保险,就是买保障,就是买平安,就是买幸福,已经成为我们全家人的共识。我们把买保险不仅当作理财的一种手段,更把它当成家庭爱的接力棒,传递着浓浓的爱。我们戏谑地称之为“给爱上保险”。

当女儿幸福降临人世,我就和妻子商定买份保险送给女儿,让保险伴随女儿茁壮成长,用我们的爱始终庇护着她,给她遮风避雨,给她生命的力量。我们买的这种保险在孩子上高中、上大学时,是孩子的教育基金;在孩子踏上社会时,是孩子成家立业的基础;另外,还会给孩子一份养老保障。如今,小女尚在上小学,却生性活泼,好动。作为独生子女,在学校的安全令我们当家长的牵肠挂肚。女儿上学时,我们总是千叮咛,万嘱咐,要注意安全。为此,每年我们要给她购买保险公司的学校意外伤害险。有一次,女儿的

同学在学校里发生了跌伤骨折,保险公司进行了及时的理赔,使孩子得到了全面治疗。让我们对保险“危难之处显身手”有了更清楚的认识。

现在,我们也已经人到中年,事业、家庭的双重重担扛在肩上,健康对我们来说,显得十分重要。我从一份研究结果中看到,女性同其他人群相比,在生活中要承受一些更高更特别的风险。同时,女性正在遭受女性疾病越来越大的困扰。由此,我对妻子健康也特别关注。去年,我给妻子买一份重大疾病医疗保险,作为给她四十岁生日爱的礼物。妻子十分激动,忍不住热泪盈眶……给妻子和孩子买保险,在我们家庭中体现出对妇女、儿童的最大保护。

因为买保险,我和家人成了保险公司的客户。记得我和家人还参加过保险公司举办的答谢晚宴活动,我十分幸运地成了当天抽取的幸运客户,获得了我非常喜爱的纪念邮品。

人生的大风大浪常常不期而遇,我们相信,有保险做帆,给爱上保险,细心呵护家人,就会一帆风顺。(宗成伟)

《保险塑造幸福》征文 投稿邮箱:qlwbshb@163.com 投稿热线:0530-6330010 15105300968