

# 少儿险走俏 六一投保全景攻略

六一国际儿童节即将到来，少儿险悄然走热。然而，如何购买真正适合孩子的保险成为很多家长关注的问题。为此，记者近期走访了人保寿险、中国人寿、华泰人寿、太平人寿、泰康人寿、百年人寿等保险公司，采访了公司相关少儿险专家，从投保少儿险的必要性、少儿险分类、少儿险投保注意事项、近期保险公司的相关活动等方面，为市民做一个“全景”式的分析。

## 少儿险市场需求大

当前，意外风险频发，环境污染、食品安全等时刻威胁着我们的健康，加之少儿身体机能发育不完善，抵御疾病侵蚀的能力较弱，所以孩子患病尤其是患重大疾病的风脸加大；而且少儿生性好动，自我保护意识和能力较差，再加上家长安全意识也不够强，幼儿在日常生活中或者在游戏中发生意外的概率显然较成年人高，除了以上两点为家庭带来巨大的精神痛苦和经济压力外，日益增长的教育费用也成为家庭所面临的一笔不小的开支。

因此，专家们认为，为孩子购买保险，不仅可以缓解困难来临时的经济压力，而且可以为将来储蓄一定的经济保障。

## 在销产品涵盖全面

据专家介绍，目前市面上少儿险基本上可以分为三类：少儿意外伤害险、少儿健康医疗险及少儿教育储蓄险，这也是根据孩子面临的三大风险来定的。这些产品的共同特征就是在孩子成长阶段，就开始给他们提供健康及教育储蓄保障。

接受采访的工作人员表示，各家保险公司均十分重视少儿险市场，根据市场多样化的需求开发了多种不同类型的少儿保险，其中很多险种受到市民的热捧。如中国人寿的福禄宝宝两全保险和国寿康宁重大疾病保险，华泰人寿的小翰林两全保险、福佑双鑫重大疾病保险，太平人寿的阳光天使少儿



重大疾病保险、无忧天使智多星健康教育计划，都是适用于儿童的意外伤害、教育金、医疗健康等险种。

## 投保七妙招

专家们在采访中表示，投保少儿险，一定要根据家庭情况作合理的规划，并要依据一定的投保原则。

首先，一个家庭总保费

支出为该家庭年收入10%-20%为宜，儿童险应控制在家庭总保险开支的20%-30%。比如，一个年收入10万元的3口之家，买保险的总开支为1-2万元，给孩子缴的保费为2000-6000元。

第二，先近后远，先急后缓。很多市民给孩子投保的时候都讲究一定要全面，实际上，如果经济情况不允许的话，完全可以先买急需品种。

第三，缴费期不必太长。可以集中在孩子未成年之前，在他长大成人之后，可选择合适的险种为自己投保。

第四，先保大人后保小孩。大人在很大程度上是孩子的“保护伞”，因此，必须先保障大人的健康安全，孩子的才有保障。

第五，先保障后教育及理财。为孩子购买保险时的品种。

顺序应当是：意外险、医疗险、少儿重大疾病保险、教育险、理财险。

第六，购买豁免附加险：在购买主险时，应同时购买豁免保费附加险。这样一来，万一父母因某些原因无力继续缴纳保费时，对孩子的保障也继续有效。

第七，购买组合产品。保险险种的科学组合可以增加保障的力度，购买适合孩子的组合产品，可使孩子保障更全面。

临近节日，很多公司的少儿险销售比往常销售要更加火爆，而为了让更多的家长与孩子既能玩的高兴，又能了解保险知识。很多公司也准备组织一些非常有意义的活动。华泰人寿相关人员表示，今年六一儿童节华泰人寿及下辖机构，会相继举办一些诸如“少儿书画、歌舞比赛”、“儿童健康成长教育知识讲座”、“快乐家庭欢乐出行亲子活动”等社会活动。中国人寿、太平人寿、泰康人寿、百年人寿等公司也表示将会举办一些保险咨询、育儿讲座、邀请儿童观看电影以及去贫困地区助学等活动。

(财金记者 季静)

## 中国人保产寿联动 打造超级金融销售平台

随着社会经济的发展，越来越多的客户对保险产品的需求呈现多样化趋势，希望在同一家保险公司获得所需的诸如寿险、健康险、车险、家财险等保险一条龙服务，交叉销售已成为金融保险业发展的必然趋势。

中国人保集团公司经过五年的探索与实践，上下联动，齐抓共管，促氛围，转方式，重整合，力开拓，通过资源、市场、客户、文化等多维度融合、深层次演化，已形成稳步发展的可喜局面，为公

司过亿客户提供了更便捷、更专业、更全面的服务。

一、双剑合璧，作服务于大企业的“好管家”。

人保财险长久的历史积淀，在企业财产险、车辆保险等方面与众多企业有着良好合作，而人保寿险在企业补充医疗、补充养老保险方面又有产品优势，双方优势互补，一拍即合，共同制定了法人客户联合开拓的相关制度、管理办法和推动方案。

二、逼上梁山，作服务于老百姓的“好汉”。

“村村人保人，户户人保单”，以星星之火，燃燎原之势，山东人保寿险利用财险密集的网点布局，通过驻村代表服务的形式，深入村庄，走访到户，把惠民的产品、优质的服务送到千家万户，探索出济宁梁山模式等成功经验，迅速在全省推广，惠及全国。

三、了然于胸，作服务于老客户的“知心人”。

人保寿险利用其庞大的销售人员队伍，积极代理人保财险业务，协助财险公司网销、电销等新渠道分散性

业务的客户服务工作，适时对客户进行需求性分析，为客户提供更全面、个性化的综合保险服务。

展望未来，中国人保集团将继续以客户需求为出发点，通过组织架构、销售渠道等方面的深化改革，加大在产品研发、系统建设、后援服务等方面的资源整合，充分发挥集团交叉互动销售优势，为客户提供多元化、全方位的保险服务，为促进经济社会发展、构建和谐社会做出更大的贡献。

## ○保险小常识

### 如何选择保险缴费方式

#### 不同缴费期限？

理财师解答：不少投保人认为，选择哪种缴费方式都一样，只需要按时缴费就行了。其实，这种想法并不正确。投保人应根据自身的经济收支状况、收入稳定程度、承受能力，以及投保人所追求的付出与保障的需求比，综合考虑缴费方式。

理财师建议：

1、趸缴优势是什么？适合哪些人群？

理财师解答：趸缴即一次性缴清全部保费。趸缴的优点在于手续简单，省却了今后每年继续缴保费的麻烦和保单失效的风险，比较适合收入高但不稳定的人。

2、期缴适合哪些人？

理财师解答：月缴、季缴、半年缴及年缴都称为期缴。较趸缴而言，期缴周期长，每次所缴保费金额比较少，每次只需将远远少于趸缴保费的一部分资金投入到保险中，便可享有同等保障。拿月缴为例，就像房子的月供，每月定时支出，对于缺乏财务规划性的年轻人是不错的选择，月缴可以帮助培养定期储蓄的好习惯。

3、不同的险种应怎样选

如果客户投保的是保障类保险产品，如重大疾病或终身医疗保险，最好选择较长时间的缴费方式。因为保障类产品在于用尽可能少的保费，转移可能发生的较大的经济损失。保障类产品缴费期越长，分摊在每一年中的保险费用自然越少。此外，不少保障类产品有“豁免条款”，当投保人全残或失去经济收入时，可以免缴余下的各期保费。

如果购买的是投资类保险，如万能险、投连险等，在经济能力许可的情况下，则可考虑选择短期缴费。

(王晴)

## 人保寿险理赔服务大变革

### 树立五星级服务的新标杆

西洋上空不幸坠毁，包括9名中国籍公民在内的228名旅客全部遇难。这一天，对于世界航空史来说无疑是黑色的一天，伴随着228个生命的消亡被计入世界航空灾难史。而这一天，对于中国保险业来说却是具有里程碑意义的一天，因为中国保险史上最大的单笔个人保险赔款由此诞生。

灾难发生后，人保寿险紧急启动重大保险事故应急预案，成立了重大保险事故应急领导小组和处理空难事故理赔服务工作组，在第一时间与遇难客户家属进行了接触。集团总部理赔负责人金振羽受李良温总裁委托，代表公司向遇难客户表示哀悼，向遇难者亲属表示慰问。7月7日，也就是灾难发生后的第36天，人保寿险向客户亲属兑现赔款960万元。这一赔款也超过了此前保持了6年的820万单笔人身险赔款纪录，成为中国保险史上单笔人身险赔款最大的一笔。

### 开放式理赔流程 客户后台服务零距离

专人跟单，透明化流程模式，人保寿险的每位客户都可以对自己的理赔程序全程监督，实现客户与后台服务人员零距离接触。而开放式理赔流程的创立也标志着人保寿险理赔服务迈入了新世纪。

2009年6月1日，法航AF447航班于11时14分在大

这一笔天价赔付也成为人保寿险千千万万保单的缩影，高效的理赔流程也成为人保寿险客户后台服务的最有力保障。

#### 新农网建设

#### 城乡部理赔“加速器”

众所周知，理赔难已经成为制约寿险发展的绊脚石。特别是城乡部，虽然乡镇保险服务站已经覆盖了绝大多数地区，但由于保险营业员流动性较大，保险售出后的各项服务无法得到有效保障。针对这一问题，人保寿险在2011年出台农网工程建设方案，彻底解决了“保险服务最后一公里”这一历史难题。农网工程率先提出了驻村服务员概念，即每个村寻找一名具有保险代理资格且德高望重的人作为驻村专员为该村所有村民提供寿险、财险、续期、理赔等保险相关服务，真正做到了“足不出户买保险，人不出村办理赔”。

来自济南章丘市普集镇

某村的赵大姐已经体验到了农网工程所带来的方便与快捷。她在接送孩子途中不慎碰伤了左膝，行动不便，无法正常办理理赔。得知这一情况，该村驻村专员赵大爷亲自登门，协助赵大姐整理理赔所需资料，仅仅过了10天就将理赔款送到了赵大姐手中。这样的理赔效率是以往发散型营销模式所无法达到的，新农网建设的作用正是将旧式以“人”为基本的营销模式转变为以“地”为本，驻村专员们在自己的土地上精耕细作，将规范化服务播撒到自己的土地上，提高了效率，提升了服务满意度，更将保险服务真正的渗透到了每家每户。

开放式理赔流程与农网工程建设方案的出台标志着客户后台服务正式走进了“0距离”时代。随着基础设施的不断完善及驻村专员队伍的不断发展，人保寿险的后台服务网络还将给客户提供更加细致周到的售后服务。(李静)

## ○链接

### 中国人民人寿保险股份有限公司

中国人民人寿保险股份有限公司(简称中国人保寿险)，是经国务院同意，中国保险监督管理委员会批准，由中国人民保险集团公司(简称中国人保)为主发起成立的全国性寿险公司。公司总部设在北京，公司总资产规模2700亿元。主要经营人寿险、健康险、意外险、人身再保险和投资业务。

2005年，中国人保在分出寿险业务近10年以后，重新恢复寿险业务经营，胸怀为更多的人提供保险保障的

大爱与责任，在短短的5年间，公司在34个省市自治区、275个地市、1642个县市区、近6万家银行网点都设有面向客户的销售和服务机构，可以满足广大客户全方位的保险需求。公司通过个人保险、银邮代理、团体保险、产寿险互动、4008895518客户专线、短信平台、门户网站、电子商务、城网农网服务门店、保单服务人员等多渠道服务网络体系，向广大客户提供全面、便捷、高效的服务。