

# 出国留学保险该如何购买

今年的高考结束了,有些考生开始一边放松度假一边等待录取通知书,当然也有一部分仍在为出国深造而四处奔波。让孩子留学海外,父母肯定是不放心的,为做好十全的准备,应该给孩子购买好相应的保险。

目前,一些被申请国家要求带着“保障”留学,要求学生必须在出行之前准备好一份意外保险,也有一些国家对出国留学学生没有投保的强制要求,但许多留学中介机构也会建议学生在国内购买短期意外伤害保险。

购买出国留学保险,应提前做好保险“功课”。

## 意外险国内买

保险专家表示,许多国外的学校要求必须为所有学生购买学生保险,但留学生出国后往往要经历3个月到1年的

语言学习期,这段时间的保险保障是空白的,因此最好在出行前就购买好保险,与入学后的保险进行衔接。

## 医疗险国外买

对于医疗保险,保险专家给出的建议是:必须购买,且在国外买。

国外的医疗体系与国内

的不同,看病的价格非常昂贵,许多留学生难以全部承担,因此购买医疗保险是必要选择。



国外投保更省心,学生父母还可以根据实际情况增加保障金额,了解最新的增值服务。

国内的保险公司大多按照中国的医疗费用进行赔付,保障的功能有限,额度有限,无法全面满足留学生在

国外就医的需求。相对而言,在国外购买医疗险价格相对便宜,理赔时手续和服务也更为全面。

## 菏泽召开年度治安保险工作推进会议

7月10日,菏泽市治安保险工作推进会议召开,会议对菏泽市2011年治安保险工作先进单位进行了表彰,牡丹区综治办、东明县综治办、曹县公安局等先进单位会议代表就加快推进治安保险工作分别做了典型经验介绍。

会上,市委常委、市政法委

书记孙丰华安排部署了全市集中开展社会“治安保险”工作。她要求各级相关部门要加大工作力度,强化工作措施,优化服务流程,努力扩大治安保险覆盖面,力争9月底县区覆盖率不低于80%,农居户覆盖率不低于50%。据了解,通过市、县、乡三级联动,扎实推进,2011年菏泽

市治安保险工作取得了明显成效,形成了良好的工作局面,有六个县区开展了治安保险工作。参保农户224741户,聘用保安从业人员达万余人。人保财险菏泽市分公司累计承担保险责任达22.47亿元;累计处理各类赔案1101笔,迅速支付灾后赔款112万元。

本刊记者 时海彬  
通迅员 李民

## 中国人寿 快速理赔细致服务赢赞誉

4月19日,家住东明县城关镇的李某在一钢铁公司工程工地干活时,从高空坠落,经抢救无效死亡,年仅48岁。

家里的顶梁柱因意外身故,家中上有七十多岁的父母需要供养,下有年仅十岁的小儿子需要抚养。李某出险后,一家人经济状况陷入极度困窘之中,但其家人却不知道有

两份保险未报案。中国人寿业务员赵立新与被保险人大儿子相识,得知李某出险后,回忆起2011年9月份,曾在中国人寿柜面见过李某某办理过借款业务,及时提醒告知被保险人大儿子回家找保险合同,但没找到,于是4月28日陪同被保险人到公司柜面查询保单信息,经查询,李某于2009年2

月9日在中国人寿投保国寿鸿丰两全保险(分红型),趸交保费28000元,保额29736元;2009年7月2日投保国寿鸿丰两全保险(分红型),趸交保费5000元,保额5310元。于是,被保险人于5月3日提交索赔资料,中国人寿于5月4日处理完毕,将保额的3倍105138元理赔金转入受益人帐户。

“多亏了业务员的细心,我们还不知道有这两份保单,更没想到存了3万多,得到10多万元的赔偿金,还赔付的这么快”李某的家人感激地说。

中国人寿迅速理赔及业务员的真诚细致服务,让客户十分感动,彻底改变了以往对保险公司“交钱容易领钱难”的看法。

(魏战振)



## 向贫困母亲捐赠“母亲邮包”

近日,新华保险“母亲邮包”公益项目正式启动。这是新华保险A+H股同步上市后积极履行企业社会责任,践行“为社会增添和谐安宁的力量”这一企业使命的一项大型公益项目。

据悉,“母亲邮包”项目由中国妇女发展基金会发起,以

中国邮政开启的邮政绿色通道为服务支撑,主要选取贫困母亲日常生活必需品,发动社会各界通过“一对一”的捐助,将由生活必需品组成的“母亲邮包”准确递送到贫困母亲手中,帮助她们解决生活中的实际困难。

作为上市后开展的第一项大型公益项目,“母亲邮包”

公益项目在新华保险公司上下得到积极响应,各级中高级管理人员、党员、团员带头献爱心,踊跃捐赠;每一位员工无论力量大小,都积极参与。这一活动的举行使员工深刻感受到履行社会责任的重要性,感受到企业文化凝聚。该项目还将在1500余家分支机构中继续进行,并动员30

万营销队伍的力量向贫困母亲献爱心。

作为国内第三大寿险上市公司,新华保险成立16年间,通过自身的成长积极参与公益事业回馈社会获得各方好评,近日香港公益金向公司颁发了“公益荣誉奖”,以表彰公司热衷公益的精神。

(新华)



## “金色前程”上市 业界首推“升学贷款”功能

又是一年高考季,高等教育再次成为街头巷尾热议的话题。无论是送孩子出国留学还是在国内高等学府深造,面对日益高起的学费生活费,家长们必须早做准备。在此背景下,国内市场首单在大学期间提供“升学贷款”功能的少儿保险

理财产品——太平“金色前程”两全保险(分红型)日前上市。据悉,太平人寿推出的“金色前程”是一款两全分红保险。它在规划孩子一生现金流的同时,充分考虑到家长们对于孩子大学阶段所需费用的需求,在业内第一次引入“升学贷款”功能。

客户购买“金色前程”,在支付2年或以上保险费后,如保险合同具有现金价值,且被保险人在17-21周岁之间,凭当年度的经教育部批准具备普通高等学历教育招生资格的高等学校发放的大学录取通知书或国外高等院校大学录取通知书,即可一次性

获得国外最高100万元,国内最高20万元人民币的“升学贷款”,并在大学4年期间享受保单贷款8折的优惠利率。



## 平安保险人 老马的快乐营销路

三年前的一个周六,邻居老马按响了我家的门铃。老马最近刚刚做起平安保险业务员,那段时间,为了推销平安人寿的一新险种,他经常利用节假日在邻里之间串门。一些邻居对他的行为并不理解,还有些人对他冷言冷语相向,甚至还下了“逐客令”,玩起“空城计”。尽管如此,老马依然不改初衷,执着地做着大家伙的工作,不厌其烦地念叨着“人寿”的好处,其敬业精神令旁观的我深为感动。

像我这个年纪的人,事业、生活变动都很大,上份保险既可以心里踏实,又能在关键时刻起到雪中送炭的作用,为此,听了老马介绍的险种后,我为老婆和孩子各买了一份既能保险,又能分红,还是复利的寿险。

签完合同,我和老马聊了起来,我说,我挺佩服你的抗压能力和敬业精神。老马告诉我,其实他们做保险的,也有难以言说的苦衷,被人不理解不用说,遭受冷嘲热讽甚至挨批挨骂也是家常便饭。“就拿咱们邻居来说,前一阵子去老宋家,苦口婆心讲解了半天,他非但不买账,反而把我数落一通,说我整天不务正业,还说我杀熟杀到他头上了。还有那个老张,我刚一开口,她就愁眉苦脸地说,自己得了这病那病,都不好治,现在连看病的钱都没有,拿什么买保险?唉,一言难尽啊!他们怎么明白,我销售保险既是为工作,更是为他们好!”老马话锋一转,“不过现在好了,有你老赵第一个吃螃蟹,咱们这栋楼的市场我一定能打得开”。

把老马送出门外,望着他远去的背影,我的心情久久难以平静,没想到貌似体面的平安保险业务员,居然要面对如此多的冷遇,心存如此大的委屈,这是为什么呢?我想,究其原因,还是因为现阶段人们的观念仍然有待转变,他们想不到买份保险去增加抵抗风险的能力。

一转眼,三年过去了,我欣喜地看到,老马的保险事业已经在我的周围“遍地开花”,拥有众多客户,老马脸上的笑容,一天比一天灿烂……

文/赵烨

## 齐鲁晚报·今日菏泽 《保险塑造幸福》 征文启示

一份保单,承载一份责任,塑造幸福生活,有你有我,菏泽保险在此启程。

保险,我们并不陌生,它已经越来越多地走入我们的生活,成为与我们息息相关的朋友,它犹如“防火墙”,让每一个家庭病有所医,幼有所护,老有所养,有了保险,我们的生命、社会、家庭多了一份保障,它属于每一个普通老百姓,它就在我们身边。

为更好服务读者,为其提供一方沟通交流的平台,菏泽保险特别推出《保险塑造幸福》征文,让我们拿起手中的笔,共同记录下你与保险的故事和保险从业者的酸甜苦辣,让我们携手起来,让保险为更多的人塑造幸福!

投稿邮箱:

qlwbshb@163.com

投稿热线:0530-6330010

15105300968