

商业养老保险早买早划算

随着生活水平的提高,传统的社会保障体系已经远远不能满足人们退休以后的生活需求。越来越多的老百姓通过购买商业养老保险来保障自己的老年生活。

目前,众多寿险公司都有个人商业养老保险产品。保险专业人士建议,商业养老保险越早买越好,但由于保费支出费用较高,投保人也需要具备相应的购买力。

¥ 分红型养老保险为首选

个人商业养老保险可以分为传统型和年金分红型。传统型的养老保险是到了合同约定的领取时间,投保人可以每年领取养老金,一直领到终身或约定时间,现

有传统的养老险都有保证领取年限,一般都保证领取10年。分红型养老险则是一种较传统养老险有所改进的新品种,领取方式相同,但具有分红的功能。

专家建议,由于现在进入加息的周期,传统型的养老险竞争力不强,为有效规避通货膨胀风险,建议投保时选择分红型的养老险。

¥ 老年生活需要“双保险”

绝大多数人都拥有社会养老保险(即社保养老),很多消费者认为,拥有社会基本养老保险就足够了。对此,保险专业人士介绍,社保的原则是低水平、广覆盖,但是对于那些在退休前享受较高薪资和生活品质的人群,并不能

满足他们全部的养老需求。目前我国构成养老金的三大支柱:一是社会基本养老保险;二是雇主或由雇主与员工共同支付的职业退休金;三是个人储蓄、投资理财,以及商业养老保险。对那些没有基本养老保险的自由职业者而言,

如果收入条件允许更应该购买商业保险,为养老生活提供基本的保障。当在拥有最基本的社会养老保险的同时,还购买了充足的个人商业养老保险,也就等于“双保险”来保证安逸的退休生活。

¥ 28-50岁购买养老保险最佳

目前,多家寿险公司都有专门的个人养老保险产品,有些产品提供保障为退休后20年,也有些保障到客户100岁。很多人临到退休的时候才想到自己的养老问题,到底多大年纪买养老保

险合适。专家给大家的建议是:在28岁到50岁之间购买最为合理。每个人在其一生之中从25岁到60岁只有大约35年的时间在工作,这期间才会有持续稳定的收入。当60岁退休后

的若干年中,我们将面临没有收入、医疗费用的增加、营养费用的增加、护工费甚至旅游费等现实情况。因此我们必须要在可以工作的这35年中(从25岁到60岁期间)购买足够的商业养老保险。

¥ 年缴保费莫超家庭收入15%

虽说养老保障是越多越好,但是专家认为,决定商业养老保险购买的主要群体是较高收入的阶层,原因还在于,要达到理想的养老保险保障,保费的支出相对较高,只有该群体具备相应的购买能力。

15%为宜。对于“投保商业养老保险交费期越短越好,这样所交保费总额少”的说法,专家表示,在交费方式上并不存在“哪一种更优惠”的问题,应该选择适合自己的险种和方式;交保费的多少与投保年龄成正比,如条件允许可尽早购买;如果家庭收入一般,先做保障规划,可以选择一些年轻时提供大病保障,年老时转化成养老金的产品。

生活品质,在公司的选择上需要慎重,最好选择在规模较大值得信赖的大公司购买。此外,养老险抵御风险的功能较弱,建议搭配一些意外、住院门诊、重疾险等,这样的组合才能基本上满足退休的保障需要。

对此,专家建议,消费者在购买养老险时保费支出应合理,年交保费按照个人或家庭年收入10%-

养老险领取涉及今后退休后的生

最后,专家提醒:养老保险第一追求的是稳健、安全。然后才是收益,千万不要挪用自己的养老金,盲目投资,应选择给付和收益确定性较高的产品。



平安产险:旅游险对接平台助您便捷出游

中国旅游市场正呈现多元化格局,对旅游保险也提出了更高的要求。一直以来,旅游意外保险责任单一,旅游意外和意外医疗的简单组合沿用多年,已经越来越无法满足出行人群对旅游保险的个性化需求,通过多种销售渠道向市场推出新的旅游保险产品已成当务之急。

平安产险个人意外险的外部合作伙伴对接平台正是基于

这样的背景推出。2009年底,这个在行业内处于领先地位的平台对外开始运行,经过一年多的改造升级,该平台正式搭建完成。这一业内领先的平台与超过30家合作伙伴系统做了无缝对接,包括携程网、南航、东航、天猫等多个行业的领军企业,可以实现多种合作模式,线上完成承保出单的整套环节,产品定制反应迅速,无论是通

过传统的旅行社,还是通过互联网,消费者都可以便捷地购买到适合自己的旅游保险产品。

平安产险有关负责人介绍,公司提供的保险产品高度契合合作伙伴自身的产品线,通过系统整合将购买保险产品的流程直接嵌入合作伙伴的销售流程中。消费者在合作伙伴网站办理业务的同时,选择购买保险产品,统一支付,就可

获得短信提示和电子保单,享受“一站式购物”的良好体验。

据了解,平安产险个人意外险拥有遍布全国的门店和理赔网点,还推出多项增值服务。通过与国内外知名的救援公司合作,为客户提供包括境内外紧急医疗救援、境内意外医疗费用担保和垫付等多项服务。此外,平安产险还探索航班延误保险的自动赔付,给客户带去极佳的体验。

让客户“听得见”的微笑

太平洋寿险电话服务转型提升客户体验

近年来,太平洋寿险围绕“关注客户需求,改善客户界面,提升客户体验”的战略转型使命,使95500电话服务能力实现了质的飞跃。

沈先生投保了多家保险公司的产品,也曾多次接受过保险公司的电话回访,以往的印象就是例行公事和机械式的询问。最近,沈先生投保了太平洋寿险“鸿发年年”产品并接受该公司95500服

务热线的电话回访后,感觉95500电话服务跟以往大不一样。回访人员除了针对性地询问一些问题外,还对他提出的红利分配等问题进行了非常耐心细致地解答,打消了他在购买之初对分红型产品的疑虑。

赵先生由于年龄较大,以前每次给保险公司打电话想询问一些有关保险的问题,总是不适应服务人员过快的语速,常无法完全听清

问题,沟通起来觉得很累。最近他投保了太平洋寿险“金享人生”,明显感到95500电话回访人员的语速适中、语气亲切、语调平和,自己完全能够领会到电话服务人员对产品所作的解释与说明。赵先生诚恳地表示:“这样因人而异的服务非常好!适合我们老年人的特点,语速慢下来了,解释更耐心了,沟通起来很顺畅。”

太平洋寿险最近推出并实施

一系列电话服务转型举措的实效,该公司在“转变服务意识,提升业务能力,增加资源支持,积累管理经验,完善沟通机制”等关键环节所采取的措施,已使电话服务质量在原有基础上实现了升级。作为销售服务完成后的一个至关重要的服务环节,太平洋寿险的电话回访让客户从电话服务人员的声音中,听到了一种“发自内心的微笑”。

太平人寿菏泽中心支公司 捐赠“手拉手爱心书屋”

11月23日,太平人寿菏泽中心支公司在黄罡镇沙岗小学举办了“手拉手爱心书屋”现场捐赠仪式,共捐赠图书2300余本,并为同学们送去了崭新的书包和二百本

字典。

“手拉手爱心书屋”的建立可丰富学生的课外阅读,有助于激发学生课外读书的兴趣,营造积极向上、健康文明的校园文化氛

围。太平人寿菏泽中心支公司总经理王辉说,“公司将会持续关注教育事业,关注同学们的成长,下一步将在学校挑选三名品学兼优的贫困学生,资助他们一直读到

大学,同时希望邀请到越来越多的客户和爱心人士参与,在畅想太平人寿更多关怀和优质服务的同时,齐来献爱心,一起做公益”。(王允 赵倩)

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,菏泽保险专刊特别推出《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,让我们携起手来,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

