

买保险应当“对症下药”

随着人们生活水平的日益提高与风险意识的加强,越来越多的人为自己和家人购买保险。为保险起见或求心安,许多有条件的市民甚至会同时购买好几种保险“防身”,也常常会觉得保险买越贵便越好。对此,保险专家指出,“保险越多越好,保险金额越高越好”的观念是错误的,购买保险应“对症下药”。

重复投保可能两头吃亏

记者在采访中了解到,在市民中认为“保险买越多越好,保险金额越高越好”的人占了大多数,市民普遍认为,如果想要获得更多的赔付,便应当多买几份保险“傍身”。

专家表示,这种观念是错误的。首先,财产保险如果重复投保,不但无效且浪费金钱,两头都吃亏。因为,据《保险法》规定,出现保险事故发生赔案时,重复保险的各保险人赔偿保险金的总和不得超过保险价值。

其次,虽然大部分人寿保险从保障程度上存在越多越好的情况,但如果是健康保险或意外险,则要看具体的合同

规定。有些健康险或者意外险如果重复投保,也得不到更多赔付。

测算风险缺口很关键

保险并非买越多越好,那么“保险是否金额越高越好”?对这个问题,保险专家认为,买保险就像去医院看病,找出病因才是关键。专家提醒:“买保险一定要知道自己的风险缺口在哪里,风险有多大。”风险缺口即根据个人基本的收入与支出情况、债务情况、福利保障情况、家庭情况等具体情况而测算出的风险缺口。“只要测算好风险,无论通过哪家保险公司去买都不会有错。”

专家建议,缺乏保险经验的市民,应当首先思考“我为什么要买保险,我

买保险是为了解决什么事情?”然后在了解一些基本的投保理念后再去进行产品挑选。而且,不要盲目地迷信某保险产品或者一味地听信熟人介绍,随便买产品,这样不但“治不好病”,还会带来负担。

意外和重疾险为“必备品”

意外险、家财险、少儿险、重疾险……保险分类数目繁多,涵盖生活方方面面。那么,对于普通市民来讲,什么保险才是非买不可?

保险一般分为保障型和理财型。保障型保险主要针对疾病、意外和医疗。理财型保险则往往具有价值和增值的功能,储蓄性质较强,在一定程度上也能抵制通货膨胀的作用,一般分为分红型的产品和万能型的产品。保险专家认为,在所有的险种中,首先也是必须考虑的是意外险,其次是一些重大疾病类的保险,然后才是教育金、养老金等一些储蓄类的产品。

(谢惠茜)

遗产税试点传闻再起

保险公司屡签天价保单

深圳或将试点开征遗产税的传闻再起,作为国际通行的避税工具,寿险保单的购买热情被一夜激发。据保险业人士透露,连日来保险公司屡签天价保单,不少私营业主成为保险公司的“座上宾”,避税成了他们投保的主要动机。

作为改革前沿的深圳市日前提出十大收入分配制度改革思路,其中最值得关注的无疑是开征遗产税的建议。尽管这一提议目前尚未到实质阶段,但却引起了不少企业家的注意。多家保险公司反映,前去咨询“保险能否避税”的企业主明显增多。

来自市场一线的消息称,就在传出深圳或将试点开征遗产税后不久,当地市场就出现了一张趸交保费1.03亿元、一张年缴保费2680万元(3年期)的巨额保单。“听说,其中一张保单的投保人,就是奔着避税去的。”

在成熟的海外保险市场,有现金价值的寿险保单往往会成为不少富豪的避税工具,不计入应征遗产税内。也正是这一国际惯例,让国内不少企业家想到了利用保险进行合理避税。同时也让国内保险机构找到了寿险产品的一

大卖点,“我们现在向客户介绍保险产品时,都会提到未来可能开征遗产税的政策变化。”一家保险机构市场部人士称。

但需要提醒企业注意的是,由于开征遗产税的说法目前只是建议,尚未到实质阶段,因此在投保时仍应以个人实际保障需求为主。不少专家认为,从目前的经济大环境来看,我国短期内推行遗产税的可能性并不大。

而除避税之外,不少保险营销员会告诉各企业主:“保险还能避债。”对此,上海法律界一位资深律师表示,对于保险是否能够避债,目前国内法律界还存在争议。由于国内目前在个人破产法律法规上存在空白,因此保险时常被视为避债的一种工具。

不过,在一种情况下发生的保险金,是受法律保护,可作为避债手段的。一位保险专家解读说,指定受益人的人身保险产品,通常具有资产保全的功能,可以作为避债工具。但如果保单上没有指定受益人或是法定受益人,在这种情况下,保单将不可作为避债之用,而被视为偿债资金。

(赵铃)

泰康人寿再拓在线保险新渠道

继携手携程、淘宝之后,泰康人寿启动新一轮渠道合作,登陆中国大型网络零售企业京东商城新近开通的保险频道,推出意外险、健康险等多款网销保险产品,为广大网络用户提供更加丰富、便利、自主的在线保险服务。

目前,泰康人寿在京东商城上线的近10款保险产品均来自其官方网站——泰康在线,包含综合意外险、旅游意外险、交通意外险、母婴险、女性疾病、住院医疗险等险种,专为不同用户、不同年龄段的不同需求量身定做。为便于理解,泰康人寿对每

款保险产品提供了产品介绍、投保须知、保险条款和案例分享等全方位资讯,用户可以在充分了解产品信息的基础上结合自身需求进行选择,对产品有疑问的用户还可在在线联系泰康人寿客服专员,及时获得专业帮助。

泰康人寿相关负责人表示,选择在京东商城上销售保险,首先是因为京东商城的4000万庞大用户群中,大部分是保险公司的目标客户人群;其次,相对传统渠道,线上投保可便捷地实现货比三家,用户可自主选择最适合自己的保险,有效避免销售误导问题。

据了解,用户如果在京东商城上购买了不同保险公司的保险产品,可以通过京东账户在线查看、管理自己的全部保单,以便系统掌握自己的保障权益和保单状态,积极防范风险,为自己和家人的未来提供保障。

作为最早开拓电子商务平台的保险公司,泰康人寿一直不断创新,尝试不同的销售渠道,此次与京东商城的合作更体现了这一点。此前,泰康人寿就已经通过在淘宝开设旗舰店,向网络用户提供了交通意外保险、境内外旅游保险等意外险险种。

(财金记者 王小平)

金裕人生 让财富传承更轻松

财富 该如何传承

孩子是父母生命的延续,传承财富源于家长对子女的爱。家长都希望自己的爱能一直呵护子女成长,

在孩子小的时候就为他准备教育金、创业金、婚嫁金甚至养老金,无论家长在与不在,都希望他们能一生健康快乐地成长。但权力和财富能帮助孩子一时,却很难一生陪伴其左右,与此相比,对孩子能力的培养更为重要,学习、创新、管理、研发等能力和谦虚谨慎、艰苦奋斗的精神是可以受用终生的。尤其是现在,新技术的快速发展带动产品、产业加速升级换代,产品开发、市场营销、客户体验都面临巨大的改变,在变化中捕捉商机的能力尤其重要。

所以家长们要懂得“授之以鱼不如授之以渔”的道理。相比单纯地传承资产,送孩子车子、房子,不如选择一种更科学的方式帮助孩子实现合理、有规划的财富分配,从而真正将您的资产化作一份您守护他的财富,让孩子能无忧生活的同时,更能时刻感受到您对他的一份爱。

财富传承 选择金裕人生

作为中国平安专为高端客户打造的一款保险理财产品,平安金裕人生两全保险(分红型)

具有的四大优势,让越来越多的客户将其作为传承财富的上上之选。

优势1 短期投入终身守护 让财富传承更无忧

金裕人生特设3年及5年短期交费选择,即可实现您资产传承的愿望,您对孩子的爱将以保单的形式终身守护在孩子身旁,让您的资产完全遵循本人的意愿配置,实现真正的无忧传承。

金裕人生不仅投入期限短,更兼具了安全性和保密性的特点。保险单是作为合同的形式存在,受相关的法律保护。同时,通过指定保险合同的受益人,金裕人生的身故保险金直接由受益人享有,不作为被保险人的遗产进行分配。

优势2 财富现金“生生不息” 时刻守护孩子成长

财富传承是父母对孩子无言的

爱,父母在的时候,会把最好的给孩子,让孩子快乐成长;即使不在孩子身边,也希望能在经济和生活上给予孩子无微不至的关怀。金裕人生人性化的生存金定期领取功能,就像父母对孩子默默的关注,帮助父母时刻守护在孩子身旁:60周岁前,每两年生存领取基本保额的10%,孩子小的时候是零花钱,长大了作为教育金、婚嫁金,成年之后作为收入现金流,为孩子各个阶段补充源源不断的资金。60周岁起,孩子每年生存可以领取基本保额的6%,从容地规划自己的养老生活。终身相伴的现金流,可以满足孩子人生不同阶段的需求,在保证资产稳健传承的同时,化作一份份的爱呵护孩子每一步的成长。

优势3 财富灵活还可贷款 满足孩子不时之需

金裕人生作为平安的分红产品,拥有它的客户还可以获得保单红利,分享平安分红保险的经营成果,让孩子在享受定期生存金领取的基础上更添一份惊喜。生存金及红利若暂时不需领取,可以留存在平安享受累积生息,有需要时可以选择部分领取,

满足孩子生活的随时之需。当急用现金时,还可以最高申请现金价值的80%进行保单贷款,保障您和孩子的紧急之需。

这些功能的加入让保单的资金运用更灵活,让金裕人生不仅实现财富的规划,更能人性化地满足孩子的多种需求。

优势4 身故保费全额返还 富传三代也可实现

定期领取的生存金和保单红利让孩子可以享受优雅自如的生活,如孩子在百年后归老,其后代,即您的孙辈作为身故受益人仍可全额领回所交保险费,让您的财富继续传承。

这样的设计不仅保证了您的财富的传承,更有利于您整个家族资产的积累和不断延续。

这种规划不仅保障了资产的轻松传承,而且终身生存领取设计,更让孩子在无忧成长的同时,逐步养成规划消费的好习惯,让孩子时刻感受到家长的守护。

财富传承的不仅是资产,更是家长的关怀和守护,让财富传承更轻松,选择金裕人生。

重要提示:金裕人生是分红保险,其红利分配是不确定的。

红利分配方式为现金红利,为您提供累积生息、抵交保险费以及购买交清增额保险三种红利领取方式。具体保险责任、责任免除、合同解除及其他内容详见保险条款。