

保险,帮助儿女共同“赡养老人”

“

近期,一则“禁止向70岁以上老人推销保险”的消息让不少消费者拍手称赞,但有一些老年人表示,他们也有购买保险的需求。那么,老年人能不能买保险呢?如何选择合适的产品呢?保险业专家为您详细解答。

新规:禁向70岁老人推保险

近日,保监会下发了《关于规范银邮保险代理渠道销售行为有关问题的通知征求意见稿》,拟规定保险公司不得向60—70岁年龄段的老年人推荐期缴型产品,不得向70岁以

上老年人推荐任何保险产品。

为尽可能减少销售误导现象,此次《意见稿》还欲对银保销售起点进行限制,规定期缴产品年缴保费原则上不超过客户年收入的20%,

趸缴产品保费原则上不得超过客户的年收入。对于起售金额,原则上趸缴不低于5万元,期缴不低于1万元。

银保产品保险合同中犹豫期的约定,从不短于10天改为不短于20天。

建议:保单受益人为父母

如今我国已开始步入“独生子女主导型社会”的特殊时期,保险将成为家庭的必需品,可以帮助儿女共同“赡养老人”,从而“让生活更美好”。

保险业人士指出,很多投保

人在填写受益人的时候有一个误区,特别是组建了家庭的人群中:大部分人都没有选择自己的父母为受益人,而是子女或爱人,而受益人最科学的应该是被保险人的父母,只

有这样万一发生不测,才能达到“养儿防老”的目的,否则被保险人的父母将“无依无靠”。另外,在经济能力承受范围内,保险是买得越早越好,特别是养老保险。(宗禾)

保险资讯

保险公司服务门店也有电子叫号了

太平洋保险开发出门店容量管理系统

您是否在保险公司体验过门店短信叫号服务?是否了解保险公司门店还可以预约服务,是否通过手机APP查询过门店当前客户排队等候状况,进而灵活安排自己的行程?太平洋保险通过开发与推广门店容量管理系统(AMS),使这些服务成为可能。

据了解,门店容量管理系统是太平洋寿险践行“以客户需求为导向”战略转型的又一重要举措。未来,太平洋保险的门店容量管理系统还可通过与公司网站、电话或APP集成,让客户可以通过手机查询公司门店位置,寻找身边的太平洋保险的门店;并实时查询各门店排队客户数,方便安排自己的行程;还可通过手机或网站实现预约服务等扩展功能。(武贝贝)

新华保险“通信鸽”搭建与客户沟通桥梁

“今年的分红通知书怎么还没收到呢?之前手机出故障号码全丢了,也没办法联系业务员。”王女士的烦恼正好被来家里办理移动签收的新华保险调查服务人员听到。于是,他热情地拿出一张“通信鸽服务申请书”表格递到她面前道:“我会把您的需求记录下来,并转达给相关人员处理。”让王女士欣喜的是,当天她就收到了新华工作人员发来的短信提示,告知其需求已经转达。随后,业务员小马也致电约定第二天上门递送分红通知书。王女士感慨道:“以前听人说买完保险就没人管了,今天体验到新华保险的服务很周到!”

张女士想给快满两岁的儿子投保少儿险,却苦于找不到专业人士推荐。听闻她的需求后,小张也拿给她一张“通信鸽服务申请书”表格,并告知,填写表格后将有资深保险销售顾问上门服务。当天,张女士就收到了一条短信,通知她新华保险将于第二天安排销售顾问上门服务,为她解答投保的注意事项。

王女士和张女士所体验到的,正是新华保险自2013年1月起在行业首推的一项创新服务举措——“通信鸽传,需求信使服务”。

截至2月底,新华保险“通信鸽”服务已累计传递客户需求1112例,其中各类服务咨询投诉848例,投保意向需求264例,传递办结率达100%。

新华保险客户权益部负责人表示,“通信鸽传,需求信使服务”是公司推动落实“以客户为中心”的经营战略的又一创新举措。新华保险专职调查服务人员,在日常服务的同时化身“通信鸽”,为客户搭建的沟通桥梁,以“传递客户声音、维系忠诚服务”为目标,全力保证第一时间传递客户的服务需求,让客户享受到足不出户的快捷服务体验。(郝慧)

保险知识进万家

菏泽保险业传递正确保险理念

文/片 本刊记者 时海彬

近日,菏泽市保险协会与驻菏28家保险公司工作人员以“保险,让生活更美好”为主题,走上街头,宣传科及保险知识,传递正确保险理念。

“十年前一般案件理赔需要一周,现在一般的标准案件当天就可以结案,不论是服务技能、理赔流程都大大提高”菏泽市保险协会秘书长梁乃臣说:“我们组织工作人员走进社区、走进学校、走进农村、走进企业、走进机关,通过现场咨询、理赔知识讲座、客户回访、发放宣传网页等形式,和保险消费者展开面对面的交流沟通,普及保险知识,消除消费者对于保险认识的误区,让更多的人知道,理赔一点儿都不难,而且保险可以让生命更有尊严!”



保险知识

消费型重疾险如何选择

“如果买了消费型重疾险,到时候没有得病,那我连交的保费也拿不回来,岂不是亏了?”许多消费者表示,消费型重疾险与返还型重疾相比,其保费要便宜不少,但保费不返还,不知道哪种更适合自己?

对此,保险业人士表示,目前商业重疾险主要有定期消费型和储蓄型两种,是否购买消费型重疾险要根据个人的情况来定。因为定期消费型产品的特点是,用较少的保费获取比较高额的保障,但保费不返还,所以,定期消费型重疾

险更合适目前经济状况欠佳或投资能力极强并能保证储蓄的人群。

业内人士指出,保险最重要的是提供保障,并非来计算收益。年轻时风险低,有更多的选择,消费者可以用购买消费型保险结余下来的保险费去做投资,20年后

自己给自己保障。

不过,定期消费型重疾险对需要高保额的中青年人群来说,是个比较理想的选择,但随着年龄的增长,此类保险缴费也会很快提高,而且60岁或70岁后大病保障就没有了。(宗禾)