

保险专家“号脉”分红保险

分红险具有稳健的特点,它适合的人群更为广泛

确保资金安全且风险更小

分红险、万能险、投连险,这些兼具投资性质的保险产品之间有什么明显区别?分红险又具有哪些优势呢?对此,我们专门采访了保险业人士。

泰康人寿河南分公司银行保险部副经理胡健红说:“从收益角度讲首先是投连险,只要时间足够长,获益较大,其次是每月都有分红的万能险,再有就是每年分红的分红险;从风险角度讲,投连险的风险是客户完全自担的,而万能险是有保底利率的,分红险则是把公司每年可分配盈余的70%分给保单持有人。所以,分红险最大的优势就是资金安全,收益稳健。”

生命人寿河南分公司银代部冯敏说:“对于消费者来说,分红险有预定利率,且按分红保险产生的可分配盈余进行分配,保险公司和客户共同承担投资风险。万能险也有最低保证收益,但高出部分是由保险公司和客户共同分享。投连险则无预定利率,风险完全由客户自己承担,收益受投资账户的影响较大,高风险和高收益相伴,该产品适合风险承受能力较强的客户群。”因此,分红险具有客户和公司共享经营成果,共担投资风险的优势。同时,分红险不仅确保资金的安全,还能有效抵御通货膨胀,相对于万能险和投连险风险更小,适用人群更广泛。

新华人寿河南分公司培训部经理赵芳说:“由于分红保险为客户提供了分享保险公司经营

“既能保证一定的人身保障,又能规避投资风险,有没有这样的保险产品呢?”近日,市民刘女士给本报保险热线67655029打来电话咨询。记者随即走访了部分保险公司,保险专家为晚报读者解答了关于分红险的特点、分红的来源、购买分红险的注意事项等诸多疑问。

晚报记者 倪子



成果的可能,因此它可以有效地避免市场上波动给客户和保险公司双方带来的风险。尤其是在目前金融市场变化较多的情况下,一般单个客户受各方面因素的限制,很难对市场变化作出专业的分析和预测,而保险公司由于拥有一批经验丰富的专业投资和风险控制人员,比起一般客户,更能有效地克服市场波动可能造成的损失。所以,分红保险为客户在当前金融环境下有效地规避风险提供了一个不错的机会。”

“三差”决定分红额度

胡健红表示,保险分配给消费者的红利产

生是由多种因素决定的,但最为主要的因素是利差益、死差益和费差益。其中,“三差”是分红险可分配盈余的主要来源,利率的变动对分红影响相对较大。

“分红额度首先受公司经营状况的影响,中国保监会规定保险公司应至少将分红险业务当年度可分配盈余的70%分配给客户。其次分红额度还与客户的投保金额、投保年龄、性别以及保险合同的有效期的有关,不同的客户即使投保相同的金额,分红的额度也可能会有差别。而保险公司的经营状况对分红额度的影响最大,也最为密切。”冯敏说道。

—| 保险资讯 |—

泰康人寿理赔服务获好评

日前,王女士将印有“理赔迅速 服务忠诚 人生无价 泰康有情”字样的锦旗送给泰康人寿商丘中支宁陵支公司理赔人,并连声表示感谢。原来,2006年5月,被保险人王女士购买了公司的一款养老附加重疾保险,保额40000元。今年7月,王女士经医院检查被确诊为“脑部良性肿瘤”。随后,王女士前往北京天坛医院对肿瘤进行了手术切除。王女士报案后,中支迅速展开调查并告知客户理赔事项。经查,被保险人出险情况属实,无责任免除事项。王女士提出申请后,总公司迅速给予批复。泰康人寿相关负责人表示,提供及时、高效的理赔服务,是每个泰康理赔人义不容辞的责任。

刘露

新华保险积极赔付遇难客户

近日,209国道发生一起交通事故。新华保险公司得知情况后迅速出台理赔紧急预案,着手启动查找客户。经查:出险的26名人员中有一位男性客户邓某为新华保险公司客户,于2005年12月8日在新乡中心支公司投保了红双喜C,基本保额10805元。随后,新乡中心支公司将查找到的情况迅速与分公司进行了联系,决定先行对该客户进行理赔,并于当天安排人员前往三门峡灵宝慰问客户家属,将理赔款4500元先行支付给遇难客户家属。新乡中心支公司客服部经理与理赔人员一行于2009年7月23日早上赶到三门峡灵宝市,将理赔款送到被保险人的母亲手中。

徐燕

生命人寿推出教育保险计划

日前,生命人寿河南分公司推出专为中国青少年设计的“鑫希望少儿成长综合保障计划”。该保险适合出生30天至12周岁的孩子购买,可一次性缴费也可以按年缴。鑫希望少儿成长综合保障计划到孩子25周岁满期,也可选择在22周岁时提前满期。鑫希望是一款教育、保障、理财三位一体的保险产品,具有多样的保险功能、丰富的内涵价值及高性价比等优势。此外,该产品可提前满期,保单借贷,具有权益转换、分红理财、保费豁免等特点。鑫希望可在孩子22周岁的时候选择提前满期,领取88%保额的提前满期金;如果父母遭遇不幸,鑫希望具备保费豁免功能,可让孩子的保障不受损失。

冯琪



【案例回放】

2006年8月,李某投保了一份身故、高残保险金均为5万元的人身保险。2007年6月,李某不幸发生意外后死亡。2007年10月,受益人申请理赔,保险公司以该保险事故情形复杂为由,在受益人报案后3个月的时间里,既不支付保险金,也没有作出拒赔决定。于是,受益人将保险公司起诉至法院,要求法院判决保险公司给付理赔金5万元。法院查明,投保人李某

不及时理赔,保险公司会承担啥责任?

与保险公司所签订的保险合同合法有效。保险公司受理理赔申请后,在长达3个月的时间里既不理赔,也不拒赔。2008年5月,法院判决限定该保险公司在10日内作出核赔决定。

【新条例解读】

根据新《保险法》第23条等相关条文规定,保险公司收到受益人的赔偿请求后,应当及时作出核定,情形复杂的也不能超过30日。如果保险公司不能在法定的时效或约定的时效内

进行核赔、理赔,则保险公司有可能除支付理赔金外,还需要赔偿被保险人或者受益人因此受到的损失。同时,保险公司及直接主管人员还面临监管处罚的风险。

新《保险法》施行以后,保险公司的理赔服务受到更多约束,不可再拖延理赔时限,即使是情形复杂的理赔案例,也必须在限定的时限内作出答复。为达到法律要求,保险公司必须提高管理效率。(本文由长城保险河南分公司提供)

“福家安康” 让人生增值

——新华保险“福家安康健康保障计划”百天献礼

保障加保值,“福家安康”不容错过

投资市场风云变幻,生命规律不可逆转,教育、养老、医疗等重要课题更是百姓储蓄的主要动因所在。中国百姓前所未有地感受到了家庭保障和资产保值增值的重要作用,“福家安康健康保障计划”应运而生!

据悉,“福家安康”注重健康和身价保障,回归寿险本质,特设双重身价保障,且保障金额随时间积累不断增加,35种重疾保障覆盖全面,是终身寿险与重疾保险的完美结合;同时兼具长期理财功能。

记者在新华人寿保险公司获悉,今年新华保险公司成立13周年,公司在司庆前夕推出这种兼具健康与理财双重功能的全新保险产品,带给客户全面的终身保障计划,充分体现了公司人性化关怀的一面,也是公司为回馈广大客户的厚爱而献上的一份特殊礼物。

“13521”,开启多彩人生的智能密码

头顶“保额分红”、“会长大的保险”光环的福家安康可谓是亮点夺目!新华保险产品开发部门归纳了它与众不同的产品特色:

一份投入,两份保障。“福家安康”是按照主险、附加险独立保险金额给予相应保障,主险拥有的身故和全残保障,附加险也同样拥有,保障程度更高。

三大账户,功能更强。“福家安康”特别为客户建立了健康、养老、身价三大账户,可以满足客户的多重需要。同时,公司年度分红安全保值,复利递增;终了分红有效增值,平滑回报,让客户充分享受公司分红保险业务的经营成果,满足客户在不同经济环境下的合理预期。

既能提供健康保障,又能起到理财作用。在公司13周年庆典到来前夕,新华保险公司特别推出了“福家安康健康保障计划”,该计划巧妙地将人们普遍关注的健康、意外、养老等保险需求结合起来,使得一张保单即可解决人生多方面的需求,大大增值客户的生命质量。据悉,“福家安康”是新华保险13周年回馈客户的献礼产品。

晚报记者 倪子 通讯员 徐燕



35种重疾,范围更广。除中国保险行业协会规定的25种重疾之外,福家安康还涵盖了附加09终身重疾添加的10种疾病,总共包涵了35种重大疾病,充分解决客户的后顾之忧,体现“以人为本”的设计理念。

双重身价,更高保障。保障是保险产品相对于其他理财产品不可替代的核心功能。“福家安康”特设双重身价保障,附加09终身重疾既含有35种重疾健康保障,又含有全残身故保障,使客户的保障利益更充分彻底,有效转移和防范由于意外导致的家庭风险,维护家庭幸福安康。

一生一世,福家安康!“福家安康”产品帮助客户规划好增值养老、身价尊严、健康医疗三大

人生问题,轻松绽放多彩人生!

新华保险公司的业务代表们说:“福家安康”的产品特色是13521,说的是“一生我爱你”,代表着公司对客户一生的呵护!”

好保险,让手里的钱动起来

提到福家安康,就不能不说该公司特色鲜明的产品文化——增额文化,“增额”即保额增长,也就是“会长大”。新华保险专家解释说,可以通过以下方面理解“长大”的含义:

第一,保障会长大——保额不断递增,保障更加充分。凸显保险的功能价值。随着时间推移,风险增大,客户无须体检加费,仍然拥有不断提升的保障资格。

第二,利益会长大——年度分红安全保障,终了分红有效增值,分红充分彻底,客户利益更大。

据统计数据显示,河南省上半年各项存款大量增加,6月末,全省金融机构各项存款余额为18637.5亿元,较年初增加3380.6亿元,其中很大一部分居民储蓄的目的是用于防病、养老的,而这其实正是保险应该承担的功能。在增额文化的大背景下,目前新华保险推出的兼具多重保障和理财功能的“福家安康”可以满足人们的多重理财需求,有助于把老百姓手里的钱盘活,满足养老、理财和保障需求。

相关链接

“福家安康”适合哪些人

有这么多好处的“福家安康”适合哪些人呢?据介绍,该保障计划的投保年龄为6个月到60周岁,适应人群广泛,婴儿、少儿、中青年、老人均可投保,男性、女性都适用;同时,35种重大疾病保障范围很广泛,涵盖了老、中、青、少不同人生阶段的重大疾病,既有儿童易发的脑炎、再生障碍性贫血、脊髓灰质炎等,又有中年人易患的急性坏死性胰腺炎、原发性肺动脉高压等,也有老年人易患的急性心肌梗塞、脑血管意外后遗症等。另外,医护人员职业行为感染艾滋病或艾滋病毒也在保障范围内。

因此“福家安康”可以带给人生三个无忧:对投保者来说,年轻时用较少的保费换取较高的保额,可谓创业无忧;当疾病来临时,超值的保额足以支付巨额医药费,可谓病而无忧;年老时拥有高额的现金价值颐养天年,可谓老而无忧。