

保险动态

电话车险成盈利“稻草”

近日,26家经营交强险的公司向社会公布了2008年度交强险业务情况,“16家公司显示亏损”的消息引发广泛热议。据悉,2006年至2008年间,交强险赔付率呈现逐年上升趋势,2008年下半年赔付率更上升到74.0%。目前,大多数保险公司主要依靠投资收益来弥补因交强险带来的承保亏损。

在这样的背景下,电话车险成为各家争夺的重点。以平安为首的产险巨头,因其电话车险价格低廉、投保直销渠道等有利因素,销售业绩大幅增长。据平安相关负责人介绍,今年5月,平安电话车险的销售额与去年同期相比增幅137%,远远超过了他们年初的既定销售目标。

事实上,早些时候人保、太保也意识到电话销售发展的强猛势头,并以行动作出表率,加入电销行列。对广大车主而言,电话车险的直接让利,车主也享受到了最优惠的公道、透明的价格体系。

晚报记者 倪子

恒安标准人寿举办管理论坛

8月14日,恒安标准人寿河南分公司举办“好企业有标准-企业人力资源管理论坛”。本次论坛邀请河南财经学院人力资源管理教研室主任、国家企业人力资源管理师职业资格认证专家薛献华教授主讲。本次论坛是恒安标准人寿河南分公司团险组织的客户体验月活动,旨在增加了解,增添信心,对保险行业“保障幸福,社会互助”的社会效益进行市场普及宣传。通过客户对本次活动的参与和体验,使消费者对恒安标准人寿、人寿保险的意义与功用、保险行业存在的价值和方向有更多了解。

王亮

华夏人寿推出专属产品

8月17日上午,大童保险代理公司和华夏人寿推出的经代专属产品“童鑫锁”亮相河南。该产品由代理公司提出产品形态设想,寿险公司完成精算和费率厘定工作。

据介绍,“童鑫锁”是一款返还型的养老理财保险产品,这款产品与以往具有养老功能的保险产品相比最大限度地保护了投保人和被保险人的长期利益,更能满足将保险金按时按量、专款专用、稳健安全地用于养老的需要。据悉,这是首款由保险渠道商大童保险代理参与设计的专属销售产品,也是华夏人寿首次为经代合作量身定制的理财养老新品,开创了保险公司与保险中介合作的新模式。目前,“童鑫锁”在河南市场的上市准备工作已就绪,将于9月初正式上市销售。

王勇

用学平险给孩子多份保障

保障范围涵盖意外伤害保险、意外门诊、住院医疗等

近日,又是大批新生入校的时刻,而对于即将步入小学校门的孩子们,由于年龄小,抵抗力差,生性好动,小学生很容易发生磕磕碰碰,孩子的人身保障问题再次引起关注。保险业内人士表示,除了购买常见的学平险为孩子增加保障外,有条件的家庭还可以适当给孩子额外购买其他少儿商业保险,如意外险、意外医疗和重疾险等,以便为孩子构建一个综合保障体系。晚报记者 倪子

经济实用首选学平险

中国人寿郑州市分公司个险部培训师闫兰香说:“学平险”是指学生、幼儿平安保险,被保险人包括在校学生及幼儿园幼儿,保险保障主要包括意外伤害保障、疾病身故保障、意外伤害医疗保障以及住院医疗保障。”

据介绍,学平险每年的保费多为30元、40元、60元不等,一般不会超过100元,但保障范围涵盖了意外伤害保险、意外门诊、住院医疗等。中国人寿推出的学平险主要包括三大保险责任:因意外伤害所致残疾或身故、因意外伤害所致医疗费、因意外伤害住院治疗等。

“不过,为孩子投保学平险,这些事项值得注意。”闫兰香提醒说,家长应选保障范围较多的产品,保额不要超出保险公司的规定范围;如果孩子发生意外或因病住院,家长应立即通知保险公司或由学校代为报案,报案期一般为3天;第三,住院医疗保险须在保险



资料图片

公司规定的二级或二级以上医院住院就诊,索赔时须提供保险单原件、复印件、发票原件、病历、出院小结、费用明细单、身份证明复印件和学校证明等;最后,保单有90天的观察

期。首次投保学平险的孩子只有在保单生效满90天之后,保险公司才会对住院医疗的费用进行赔偿。

儿童重疾险不可缺

如果觉得学平险保障不够的话,家长不妨考虑为孩子配置意外伤害保险和重疾险等。据悉,目前市场上的少儿医疗保险主要有两大类,一类是重大疾病险,另一类是住院医疗险。

专家表示,3岁以下孩子很容易患病,如果条件允许,家长最好在孩子出生30天后就为其购买医疗险。儿童重疾险保费较低,因此儿童重疾险应尽可能将保额买高一些。重大疾病险的赔付,一般是在确诊后即按照保险金额全额给付,保险责任也同时终止。而住院医疗险多为消费型险种,一般是以一年为保障期限,既有主险,也有附加险。住院医疗费用险种一般以住院期间实际发生的费用为赔付依据;住院医疗津贴型保险则以住院天数为依据,按合同约定给付住院津贴。但是,对于发烧、感冒等门诊,保险公司一般是不予报销的。通常情况下,只有住院、手术等大型花费才能得到补贴。

专家提醒,由于婴幼儿身体娇弱,免疫力较低,要优先保健康,重点给孩子投保重大疾病险、医疗保险,保证住院时的补贴和报销。在投保意外险时,不要一味追求全面高额保障,只需对较为常见的一些伤害进行投保即可。



有人说,有了社保,就不用商业保险了。其实商业保险和社会保险没有冲突,商业保险是社会保险的必要补充。

社会保险是国家给劳动者的一种保障,具体保障内容包括养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险、生育保险五种,保障劳动者在不能劳动时、年老时、患病时、失业时、工作中受到人身伤害以及女性生育的时候能够得到基本的生活保障。以“医疗险”为例,社保中的医疗险具有如下特点:第一,门诊治疗规定起付线,也有封顶线;第二,住院治疗规定起付线,也有封顶线。第三,费用报销受定点医

商业险对社保起到有效补充

院限制;第四,用药受限制;第五,重大疾病治疗费用有上限。由于有这些限制,相当大一部分医疗费用社保无法覆盖,需要个人掏腰包。而且,交通事故等意外引起的医疗费用社保是不报销的。另外,虽然社保可以享受终身,死亡后个人账户如果还有钱可以作为遗产,但并非交得越多,享受得越多,社保体系中每个人享受的医疗水平都是一样的。

那么商业保险能起到什么补充作用呢?假定某人购买了商业保险重大疾病保险,同时补充了相当数额的住院医疗补偿、住院津贴、意外伤害医疗保险,那么,社保起付线以

下、封顶线以上的很多医疗费用,都可以由商业保险来支付。住院津贴保险金的赔付,可以弥补因疾病住院误工而损失的收入;意外伤害导致的医疗、商业保险也可以赔付;重大疾病的赔付,则是买多少得多少。如果不幸身故,还能得到身故保险金,而这笔钱社保是完全没有的。

只需少量的资金购买商业保险,就能把巨大的风险转嫁给保险公司,个人的经济损失得到很大程度的弥补,体现了保险以小钱换大钱的道理。

(本文由长城保险河南分公司提供)

光大银行洛阳分行开业

花开洛阳不断延伸服务

作为光大银行设在中原地区的一家省级分行,光大银行郑州分行成立近十年来,营业网点和各项业务稳健快速发展,目前已建成拥有支行机构16家,上半年存贷款余额双双突破250亿元,成立以来累计实现利润达35亿元,人均资产和人均利润居股份制银行前列。

“此次光大银行总行批准在洛阳开设二级分行,体现光大银行总行支持中原崛起和促进河南经济发展的重要战略部署,也是光大银行郑州分行进一步延伸服务网络、扩大辐射范围、强化服务功能的一项战略举措,表达了光大银行对洛阳经济社会又好又快发展的信心和支持服务洛阳经济的坚强决心。”杨光说,洛阳分行的正式开业,标志着光大银行在洛阳地区的机构网点从无到有,也标志着光大银行对洛阳地区广大客户的金融跨上一个新的平台。

据透露,光大银行洛阳分行已将网点建设列入下一步的实施计划,准备在今年年底前在市区成立2~3家支行,争取两年内建成6个左右支行和20家左右自助网点,尽快突破网点发展的瓶颈,实现各项业务的持续快速发展,努力为助推洛阳社会经济又好又快发展作出积极贡献。

8月18日,坐落于洛阳市王城大道的光大银行洛阳分行荣耀诞生。这是继中信银行、兴业银行之后,洛阳迎来的第三家全国性新兴股份制银行。此次落子洛阳,光大银行有着怎样的发展战略?作为一家新兴的股份制商业银行,光大银行又将如何助推洛阳当地的经济的发展呢?在光大银行洛阳分行成立之际,本报对光大银行洛阳分行行长杨光进行了专访,共同探讨了光大银行入驻洛阳的意图和未来的发展思路。

晚报记者 倪子
通讯员 李景辉

积极助推地方经济发展

杨光表示,作为一家新入驻的金融机构,他们有责任有义务积极投身于洛阳市地方经济建设大潮当中。“当前,国内经济金融形势已明显走出低谷,下一步国家‘保增长、扩内需、调结构’的宏观经济政策将继续保持,积极的财政政策和适度宽松的货币政策在短期内不会改变。在这个经济上升周期,我行将积极运用好授信政策,积极支持

洛阳市大中型企业及重点项目建设。”杨光透露,为了更好的服务洛阳当地的经济建设,该行根据实际情况,制订了一系列积极优惠政策。

“在未来3年时间内,我行将投放百亿元的信贷资金,重点支持洛阳新区市政基础设施建设和老区旧城改造,为洛阳优美城市建设增光添彩。”

紧贴需要拓宽服务领域

光大银行洛阳分行的开业,将带来哪些具有竞争力的产品与服务呢?杨光说:“在融资业务方面,我们将积极为企业客户多项创新产品和金融服务。”在个人服务方面,光大银行将“软硬兼施”,不断改进服务水平,积极为居民提供储蓄、投资、融资和财富规划等系列化产品。

“与此同时,我们还将大力发展个人消费贷款业务,无论是买房、置办家业,还是开拓事业,光大银行都能为市民提供一揽子的消费信贷服务,使贷款人享受到便捷高效的金融服务。”杨光表示,在开业发展初期,该行将以“大客户战略”为主导,形成一套公司业务批发做、客户群体高端化的精品银行运作模式。而后,“以中端市场为基本定位”的对公业务基本发展思路,逐渐增加中小企业授信的占比,将发展中小企业业务作为落实银行战略、实现“中端市场”的重要手段,推出一系列为中小企业提供金融服务的新举措等。