

保险资讯

保险公司激战电话车险

当前,电话车险已经成为一个和传统代理渠道并驾齐驱的投保方式。短短两年时间,其市场扩展范围之广,车主接受程度之快,令保险企业始料未及。这些变化,集中体现在2009年车险电销业务的井喷式发展。

2007年7月31日,平安保险的电话车险产品首家获得中国保监会的批准。2009年年初,持照观望多时的人保、太保开始发力电销市场,纷纷设立电销运营中心,在全国展开了电话车险的业务运营。许多中小保险公司也纷纷在全国各地报批经营电销资格。目前,直销电话车险业务的保险公司已增至9家,电话车险开始从“平安的特色产品”转向“以三大保险公司为首,多家参与”的百花齐放的竞争态势。而从全国的增长数据来看,平安电话车险2009年7月份呼入量与2008年7月份相比,增长了115.2%,可谓增长迅猛。

业内人士表示,利润导向与客户导向是众多保险公司大力开展电销业务的根本原因。首先,电话直销模式则不依赖于代理渠道,直接掌握客户,容易形成大量忠诚度很高的客户。其次,电话直销由于采用高科技的网络化集中运营,大大提高了效率,节省了大笔的运营成本。同时,由于电话投保商业险,价格可优惠15%,车主对价格的认同率较高,忠诚度也高。显而易见,良好的盈利能力与稳定的客户关系,是电销模式备受保险公司青睐的两大原因。

倪子

给宝宝买保险关注这几点

并非越早投保越划算

尽管孩子越小投保,总保费的绝对支出总值越便宜,但考虑到保费的时间成本,却并非越早投保越划算。每早投保一年,提早投入的每笔保费如果先做一年或两年的投资,所能得到的回报部分足以抵消总的保费支出差额。

换个角度说,保险精算师在设计少儿教育金险产品时,每个年龄需要多少保费,是综合考量每个年龄的死亡率、性别、教育金返还时间和数额等各项因素的,不大可能出现“哪个年龄投保特别划算”。

教育金险要搭配保费豁免

由于初为父母者大多年纪在30岁左右,经济基础并不十分雄厚,因此教育金保险的缴费方式通常会选择为期缴。那么家长一定要注意,这份教育金保险本身是否有“保费豁免”功能。如果没有,要自行做一个“附加豁免保费保险”。因为如果投保人不幸身故或因规定的原由丧失缴费能力时,有了“保费豁免”,保险公司将免去投保人之后所要缴纳的保费,而孩子的教育金领取不受影响。

可用万能险规划少儿教育金

万能险等于投保人在保险公司开立了一个

属于个人的投资账户,保费的支取比较灵活,特别是在投保五六年以后,通常从万能险个人账户中部分提取资金都已经免收费了,可供孩子作为高中、大学期间的教育金,甚至是大学毕业后的创业或婚嫁金。

同时,利用万能险规划少儿教育金保险时,也可通过附加险形式给孩子上一些意外伤害医疗或是重大疾病险等孩子所需要的保障型险种,这样的搭配可合理减少家庭的保费支出。

不必给3岁孩子保到60岁

由于通货膨胀因素的存在,今天为孩子投保五六十年后可返还10万元甚至更低额度的满期保险金的保险产品。几十年后,这笔钱的购买力在人们的生活中,很可能只是杯水车薪。那些涵盖终身寿险责任,或是60岁返还部分或全部保险费,或是养老保险责任的少儿保险产品,其费率通常远高于仅仅提供孩子在25岁以前进行教育金和成长金给付的同类型保险产品。如果产品设计为几十年后还可以获得一笔满期给付金,那么肯定会摊薄孩子所能获得的教育金金额,不利于实现通过买这类保险为孩子积累教育金的真正目的。因此,父母们没必要为孩子们预先做一辈子的保险规划。

升级做妈妈的郭女士给本报打来电话说想给孩子买份保险,但又不知该注意什么?保险专家建议,给年幼的孩子选择保险计划,有四个方面值得注意。

晚报记者 倪子



防范保险“三假”

近年来,保险领域的违法犯罪活动有所抬头,特别是假机构、假保单、假赔案等“三假”案件屡有发生。近日,保监会印发《保险业打击“三假”工作方案》,重拳打击“三假”。作为普通消费者,您如何识别“三假”、防范“三假”呢?

对保险公司的真假有疑问时,首先不要被表面现象所蒙蔽;其次,可以在中国保监会、各地保监局或保险行业协会的网站上查询,或直接致电这些机构查询保险公司的真伪。当保险代理人与您接触时,首先,应要求代理人出

具有有效的身份证明和展业资格证明,或者通过监管机构的网站验证代理人的身份。通过代理机构购买保单的,应验证该中介机构是否具有合法资格。其次,要认真阅读投保提示,全面了解投保单的内容,不要随便签名;再次,保监会规定自2009年3月1日起,单笔超过1000元以上的人身险保费不允许保险公司员工或代理人在营业场所外代收。对于车险的理赔,要求从2009年11月1日起,有条件地实行非现金支付。因此,当您在缴纳保费或办理退保、

理赔等业务时,都要坚持通过银行转账办理。

假赔案的主要表现形式有虚构保险标的、编造保险事故扩大保险损失等,作案者有社会上的不法分子,也有保险公司内部人员。为防范假赔案损害您的利益,首先,应保持警惕,对代理人无理索要您的身份证、存折、银行卡等行为,应明确拒绝,避免个人信息被恶意利用;其次,发现骗取保险金贪污挪用中饱私囊的情况,要勇敢举报。

倪子

(本文由长城保险河南分公司提供)



郑州晚报金融部人员联系方式

- 刘卫清 13592553707
- 郭艳芳 13526666336
- 杨长生 13949132327
- 孙晓菲 15803999000
- 孙瑾 13598032346
- 张俊 13673666509

金燕卡 飞入万家服务百姓

高效完成全年指标任务

“截至今年8月份,郑州市农村信用社银行卡业务的总体经营状况良好。”据该社相关负责人介绍,累计发卡53.59万张;卡业务收入250.58万元;卡存款余额303472.64万元,较年初新增131798.51万元,完成全年新增任务的131.80%;卡均存款5856.46元,完成全年卡均任务的146%;布放POS机具243台,安装ATM自助设备29台。对于一个开展银行卡业务仅一年多的金融机构,取得这样的业绩,可喜可贺。

“金燕卡的发行,标志着农村信用社的发展迈上了一个新台阶,是农信社发展史上具有历史意义的里程碑。金燕借记卡的发行使用,是农信社以人为本的服务理念的具体体现,标志着农信社业务功能的日臻完善和服务功能的全面提升。”对于发行金燕卡的意义,该负责人如是说道。

“截至今年8月底,郑州市农村信用社银行卡业务各项考核指标均提前完成全年任务。”郑州市农村信用社自2008年2月正式发行金燕卡以来,深受广大客户的欢迎和喜爱,各项指标均居省联社各发卡机构前列。该社相关负责人表示,今后,他们将继续改进支农服务手段,提高支农服务水平,创新金融产品,扩大支付结算渠道,为客户做好服务。

晚报记者 倪子 孙晓菲
通讯员 李昕



大力支持城乡消费群体

为打造老百姓使用方便、实惠的本土银行卡品牌,郑州市农村信用社始终坚持“服务客户、让利于民”的经营理念,实行“四免一参与”。据介绍,金燕卡是银联标准卡,具备“一卡多功能、一卡多账户”的特点。为更好支持新农村建设,惠及广大农户,金燕卡免年费、免开卡工本费、免全省系统内通存通兑手续费。

“金燕卡的发行从根本上解决了农民外出携带现金风险大、汇款不方便等问题,为广大客户和农民工兄弟提供了全面、快捷的金融服务,使昔日农民工‘在异地打工挣钱,家门口取钱过年’的想法变为现实。”该负责人说,金燕

卡持卡人可在全省农村信用社近6000个网点柜台免费办理存取现金、转账结算、消费、查询等业务。同时,可在全国范围内所有标有“银联”标志的ATM、POS上办理取现、消费、查询等服务。

此外,该卡还具有跨地市不收费、城乡一体化优势显著等特点。“使用金燕卡,有利于城市到农村地区经商人员提取现金;农村中小企业、个体工商户到城市采购人员的结算与消费,以及满足在城市工作、家在农村的人员往家汇款,在就近的农信社取款需要。”该负责人如是说道。

增加服务设备扩大影响力

结合市场需求,满足不同客户需求,金燕卡做到了这点。据了解,金燕卡的惠民卡和单位卡各具特色。金燕惠民卡是专门为广大农户量身定做的银行卡,它具有金燕卡的所有功能,享受金燕卡的所有优惠,农户可以通过惠民卡及时查询各类财政补贴发放情况,还可利用惠民卡办理贷款业务。金燕单位卡则由单位指定的持卡人使用,单位卡账户资金由其基本存款账户转账存入,可以办理转账、支付结算、POS消费等业务,但不能办理现金存取业务。金燕单位卡可满足用卡单位日常采购、刷卡消费、出差结算等需

要,避免了携带大量现金的风险,有利于单位对资金的控制。

与此同时,为进一步提高金燕卡的服务水平,扩大影响范围,该社相继出台了系列改善措施。例如,积极进行ATM自助设备和POS机具布放,改善用卡环境;开通96288客户服务电话,提高服务质量;开通短信通知业务,使客户及时了解账户资金变动情况,防范风险;加大特惠商户和特约商户的签约力度,让金燕卡客户得到更多的实惠;加入全国“农信银”清算系统,实现全国通存通兑,扩大了金燕卡使用范围和支付清算渠道等。