

保险资讯

## 岁末 别忘了给保单“体检”

买了保险是否就意味着一劳永逸了呢?答案是否定的。随着人们风险意识的增强,越来越多的人乐于选择购买商业保险来降低和转移家庭财务风险。但保险责任、保障范围您清楚吗?您的职业、年龄、工作地址的变化有没有通知保险公司呢?就如同定期给身体做检查、给爱车做保养一样,临近岁末也来为你的保单做一次“体检”吧。

## 保单体检有步骤

体检保单,首先要了解的是自己及家人都购买了哪些保险,以便查漏补缺。业内人士建议,一生中不同的阶段,面临不同的财务需要和风险,在这个过程中,不可能由一份“万能”保单提供所有风险的全方位保障,应有意外、大病、医疗、养老、投资、子女教育等不同需要的至少6张保单进行规划。

新华保险公司四川分公司营销部总经理吴海东介绍,发生以下情况时,应及时进行保障“体检”:如婚姻状况变动、增添家庭成员、失去家人、自己或家人的身体健康发生变化、需要变更受益人、对保险分红产生疑问等。据了解,目前新华保险四川分公司正在举行“我的选择我做主,万千家庭保单检视大行动”,1.5万名理财顾问走进社区,为百万家庭免费赠送《家庭保险保障小管家》理财工具,并义务提供专业咨询。

## 关键词点击:60天宽限期

对于购买了长期寿险产品的市民而言,按照保险公司的规定,一般都有60天的宽限期,即在超过规定缴费时间的60天内,客户缴纳保费,不会影响保单的继续生效。如果超过了宽限期,还有2年的复效期,申请恢复合同效力,保险公司在对被保险人的情况进行重新审核后做出是否同意复效的决定。 倪子

## 附加险续保有年龄限制

专家提醒,投保时须看清合同,并非所有的附加险都能保证续保

不少保户购买保险时,会配备相应的附加险,以求增强保障效力。然而,并不是所有的附加险都能保证续保。专家提醒,消费者在投保附加险时必须看清合同,因为有些续保保费会根据被保险人年龄等情况作适当调整。 晚报记者 倪子

## 案例回放

2005年,46岁的陈先生购买了一款长期寿险产品,并附加了医疗费用附加险。合同生效后,陈先生一直按时缴费,保险公司也如约扣款。今年,陈先生像往年一样,如期将保费存入指定银行账号,但不久后发现保险公司只扣取了主险保费,而附加险却未扣款成功。

陈先生赶忙联系保险公司,却被告知由于附加险缴费金额不足,不能办理续保。“我不是按期将附加险的保费存入保险公司指定的银行账号了吗?为什么就不能续保了呢?”陈先生对此感到很不满。那么,保险公司为什么拒绝为陈先生续保附加险了呢?



## 专家解答

平安人寿河南分公司资深讲师刘小玲表示,附加险一般都属于一年期的短险,保费也是一年一缴,且需要每年续保。保险公司承诺保证续保,但会保留调整保费的权利。

“陈先生之所以会遇到这样的问题,主要是因为附加医疗费用保险的保费是按阶梯式来分段的。一般来说是按年龄来分段,每个年龄段的缴费标准都不一样。”刘小玲解释说,大多数保险公司将40~49岁划做一个标准,50~59岁又一个标准。

“今年陈先生刚好满50岁。根据附医疗费

用保险的划分标准,需缴纳的保费已经变了,但是他依然按照原来的缴费标准存钱,而他在投保的时候又没有选择附加险自动续保,所以会出现上述这种情况。”作为客户,在签订保险合同的时候,一定要看清保险合同的每个条款,不明白或有疑问的地方,应向为自己办理保险的保险代理人或相应的保险公司询问清楚。

同时,一般说来,保险对不能按原条件续保的客户都会提前通知,通常是以邮件投递的形式;对于无法投递到的客户,将会通过电话联系。“陈先生没有收到保险公司的相

关通知,估计是住址发生了变更,却没有及时将新住址告诉保险公司。”刘小玲表示,按规定,保险公司有责任派遣服务人员跟陈先生联系,告知他今年的保费应缴纳多少。如果陈先生能够证明保险公司没有跟他联系的话,是可以要求续保的。

刘小玲提醒广大保险消费者:“保户投保附加险时必须看清合同,了解清楚该附加险是否可以保证续保,可保证续保的时间期限,续保保费根据被保险人年龄所作调整以及调整的年度划分区间等重要项目。”

保险提醒

## 购买少儿险有窍门

当前,不少家长通过购买少儿险为孩子增加保障。但是,保险专家提醒,目前少儿保险产品比较多,家长在投保少儿险时需要掌握以下窍门。

其一,少儿险重复投保不划算。由于少儿险比成人险便宜,一些家长总想为孩子多买几份保险。不过,保监会规定了未成年人身故保险金最高限额(一般在5万~10万元之间),因此少儿险的身故保障在10万元左右即可。

其二,尽量购买带有保费豁免条款的少儿教育金保险。“少儿教育金保险确实存在收益率偏低问题,但是给孩子买保险更多考虑的应

该是保险保障问题。”保险专家说,少儿教育金保险一般都带有保费豁免条款,即在缴费期间,如果家长发生意外或者罹患重疾而失去缴纳保费能力,保险合同依然有效。

其三,不必要为孩子购买终身寿险。终身寿险只有在孩子身故以后,才能获得保险赔付。因此,家长在孩子年幼时就为孩子考虑终身保障问题,显然为时过早。

其四,最好为孩子投保重疾险。在经济条件许可的情况下,家长最好为孩子买一份少儿重疾险,以备不虞之需。 晚报记者 倪子

保险资讯

## 平安荣获最具前途企业称号

近日,亚洲地区知名英文财经杂志《财资》公布“2009年度最具前途的中国企业”选举结果,中国平安名列保险行业类别首位。本次评选邀请机构投资者和财经分析家对在全球交易所上市的300家中国企业进行投票。评选标准包括企业的收益盈利情况、管理团队素质、公司治理标准、投资者关系维护等方面,向市场展示最有

发展前途和潜力的中国企业,加深全球投资者对其了解。“最具前途的中国企业”榜单分农业、电信、能源、保险等20个行业类别,同时入选的还包括工商银行、中国电信等知名企业。中国平安表示,本次获选是对公司业务、公司治理、投资者关系等方面的肯定,平安将继续为实现“国际领先的综合金融集团”而努力。 徐松

## 平安首获无担保债投资资格

11月19日,平安资产管理公司的“信用风险管理能力”备案获得中国保监会通过,成为业内首批获得无担保债投资资格的保险系资产管理公司之一。同时,该资格的取得也使平安资产在无担保债的投资方面拥有了“先发优势”,为平安资产的固定收益投资和第三方资产管理业务打开全新空间。此次保监会批准“信用风险管理能力”备案意味着保险机构投资无担保

债将真正进入实施阶段,极大丰富了保险机构的产品设计,为保险机构提供更多样化、个性化的风险、收益匹配产品选择。业内人士认为,平安资产率先取得无担保债的投资资格,将有利于提升平安的资产管理能力,也将进一步巩固平安资产在信用评估能力和固定收益投资方面的行业领先地位。 徐松

## 泰康展开企业年金系统化营销

继近期与辽宁电力正式签署企业年金计划受托管理合同后,泰康养老不断加大电力行业市场营销工作力度。近日,泰康养老成功协办“全国电力行业企业管理经验交流暨表彰大会”,来自国家电监会、中国电力企业联合会的相关领导以及全国电力系统的100多家重点企业近400位嘉宾出席此次会议。此次会议是

电力系统一年一度最大规模的企业管理经验交流大会。作为唯一非电力行业的受邀企业,泰康养老不仅首次深入到电力行业、与电力企业直接面对面进行沟通,还为企业年金系统化营销,进一步提升在电力行业的企业年金服务品牌奠定了基础。 刘露

**专业价值 瑞远投资管理 财富管理**  
与您共同关注

**河南瑞远投资管理有限公司**是从事资产管理、投资顾问、财务咨询、投资银行等业务的专业性金融服务机构,注册资本2000万元。瑞远投资管理公司致力于中国资本市场及相关领域的发展,自成立以来,本着“专业创造价值、研发创造财富”的理念和“真诚合作、追求共赢”的经营宗旨,与多家机构和众多个人客户进行了成功的合作。值此乔迁新居开业之际,感谢多年来与我们风雨同舟的客户,感谢你们的信任和支持!我们将继续为您提供专业和有价值的服务。

同时,欢迎广大实力机构及个人联系、来访,共谋合作和发展良机。请信赖我们,信赖我们的专业和价值。风雨同舟,合作共赢。

**现根据业务发展需要,招聘以下岗位人员:**

- ◆投资经理:1名 研究生以上学历,五年以上投资或资本运作实际经验;
- ◆研发人员:3名 金融专业本科以上学历,或从事过证券分析等相关行业经验,能独立思考,有较强的分析、推理和研究能力;
- ◆信息统计员:2名 本科以上学历,具有对信息的敏感性,善于采集、归纳各类信息,能忍耐枯燥和繁琐的工作,金融专业者优先;
- ◆风控员:1名 有金融领域风险控制经验者优先;
- ◆行政事务主管:1名 本科以上学历,有多年公司行政事务管理经验,善于协调,勤勉尽责。
- ◆前台:1名 大专以上学历,形象气质佳,金融专业者优先,限女性。

符合要求者请将个人资料邮寄(或E-mail)至公司地址(或邮箱) E-mail: ry371cn@126.com

**谢绝拜访, 非诚勿扰!**

地址: 郑州市农业路22号兴业大厦B座16B—03室 电话: 0371-63715555 60915500