

# 防范灾害,您的家财投保了吗?

## 给您提个醒:家财险保费不贵,但不要重复购买

日前,民安保险河南分公司理赔了一起近几年来河南省保险行业一次性支付赔款中最大一笔赔款1948万元,引起社会的广泛关注。企业遭受自然灾害或意外事故有相应的保险予以理赔,那咱们老百姓呢?前几天有市民给本报保险热线67655029打来电话说:暴雨把整个家都淹了,有应对这样损失的保险吗?保险专家表示,遇到类似的情况,不妨投保一份家庭财产保险来保安全。

晚报记者 倪子

### 家财险承保范围广

2009年11月22日下午,河南省江河纸业有限公司发生重大火灾事故。在此之前,该公司曾在民安保险河南分公司购买过保险。经过民安保险勘察、调查、取证、清点、核损等系列后续结案工作,最终向江河纸业支付了1948万元的赔款,创下了近几年来河南省保险行业一次性支付赔款中最大一笔赔款的历史纪录。

是什么险种让遭受火灾重创的企业减少了经济损失呢?据该公司业务管理部经理郑传志介绍,江河纸业在民安保险投保的险种

是“财产综合险”,上一保险年度保险金额为8350万元,保险费为175350元。“其实普通老百姓也有相应的险种避免家庭财产损失,那就是家庭财产保险,该险种的保障范围比较广。”

据了解,家财险是个人和家庭投保的最主要险种。家财险主险保障范围包括房屋、房屋装修和家居用品(衣物、被褥、家居等),可以承保因火灾、爆炸、雷击、暴雨、洪水、冰雹等造成的家庭财产损失。同时,家财险的附加险可以承保家庭财产盗抢损失,现金、金银珠宝盗抢损失,以及水、暖管爆裂损失等。

### 家财险别重复投保

“电视机被淹了,保险公司能赔?”记者随机询问了一些市民,不少人对家财险这一险种并不了解。据阳光财险河南省分公司财产险部核保岗宋翠英介绍,作为适合个人和家庭投保的险种,家财险的保费并不贵,工薪阶层都能负担。像阳光财险等公司,家财险是以卡单形式销售的,保费从30元、50元、80元到100元不等,保额也分好几个等级,市民可以根据自身需要进行选择。此外,家财险的费用和投保标的物的价值、产品险种等相关。财产价值越高,保费也越高。

不过,宋翠英提醒市民:家财险一般都是累计赔偿限额的。也就是说,一旦超出损失总价,重复投保是无效的。当保险财产遭受到保险责任范围内的损失时,保险公司将按照出险时保险财产的实际价值计算赔偿。“比如,投保家财险5万元,出险后,经过鉴定损失了2万元,那么被保险人将获得赔偿金2万元,若损失了8万元,获得的赔偿就是最高保额5万元。”因此,宋翠英提醒,投保前,市民要把自己想要的财产仔细和保险公司沟通,不要超额投保和重复投保。



### 相关链接

#### 理赔记得保存财产发票

一旦发生事故后,市民应如何向保险公司理赔呢?民安保险河南分公司理赔部负责人王笑晗说,除了第一时间向保险公司报案外,市民还需要提供相应的证明。“如果是暴雨引起财产损失,需要市民到气象部门开具暴雨证明,或者提供由报纸等媒体认定的暴雨证明;如果是盗窃造成的损失,则需要去公安部门开具立案证明,并出具丢失财物的购买发票、清单等证明;如果是火灾的话,则需要消防部门提供非被保险人恶意纵火的证明等。”

这样,事故发生后,保险公司理赔人员将到市民家中对财产损失状况进行评估,确定损失额度。需要注意的是,保险事故发生时,被保险人应尽力采取必要措施,防止或者减少损失。



## 暴雨天,不妨给车买份涉水险

### 车辆涉水致使发动机损坏的,不在全险理赔范围

### 市民热线

前几天的暴雨让市民感受凉爽的同时,更让车主体会到了心痛。车主徐先生说:“上周,我在暴雨中驾车遇到水坑熄火,谁料,发动机因此遭遇故障。我去保险公司请求理赔,保险公司在定损时表示,发动机故障不属于保险责任范围。我很疑惑,买车险时明明买的是全险,怎么发动机就例外呢?”

### 晚报回复

保险公司人士表示,认为保了“全险”就能保障所有损失,实际上误解了“全险”的概念。“全险”其实只包括车损险、盗抢险、第三者责任险等几个主要险种,而车辆因涉水行驶致使发

动机损坏的,不在理赔范围之内。除非车主买了涉水险,才能得到保险公司的赔付。

省会目前推出涉水险的财险公司不太多,而且销售情况十分平淡。“有这个险种,但一直没推。”某保险公司的客户经理表示,发动机维修更换费用非常高,因此保险公司的承保风险也非常高。

目前,平安、人保、阳光等财险公司均有涉水险。该险种在平安的全称是涉水行驶损失险,人保叫发动机特别损失险,各公司叫法不大一样,但保险责任都是一样的。平安财产保险股份有限公司河南分公司车险部经理杨继业说,涉水险是指在保险期间内,保险车辆因

遭水淹或因涉水行驶造成发动机损坏的,保险公司在出险当时的保险车辆实际价值范围内负责赔偿发动机的修复费用。在雨季多发季节,尤其是6-9月份,可以减少车主因水淹造成的车辆损失。

此外,涉水险的费率为车损险保费的5%。因车损险保费和车辆的新旧关系密切,新车及老旧车辆保费较高,3-6年车辆保费较低。杨继业提醒车主,车主购买该险种时注意购买不计免赔,出险后及时报案,在保险公司理赔人员的指导下施救即可。因为有的保险公司对于涉水险后可以免赔10%-20%,购买了不计免赔险之后就可以弥补这10%-20%的损失。

晚报记者 倪子

## 泰康人寿 见证保险“以人为本”之路

2002年,泰康人寿率先推出家庭保障计划——“爱家之约”。自推出至今,历经四次升级,实现从家庭套餐到家庭自助餐,再到家庭保险超市的演变。之后,泰康人寿又在网销渠道做出突破性创新,推出e爱家保障计划。产品推出短短十多天,e爱家的产品页面流量就已过万。无论是“一张保单保全家”的“爱家之约”,还是创新型DIY产品——e爱家保障计划,都体现了泰康人寿不断满足保户需求,提供“以人为本”保险服务的趋势。

### 产品人性化

“爱家之约”(幸福版)由20多个险种组成,一张保单即可让全家人拥有养老、重疾、子女教育、医疗及意外保障等多种功能。

在传统保单中,主险缴费期满后,附加险仍可续保,充分延续保险利益。而且,“爱家之约”(幸福版)还可为家庭成员配置多个主险,比如,在一张家庭保单中,客户除为一个家

庭成员(如父亲)购买主险外,还可为其他家庭成员购买主险。只要有一个主险存在,其余家庭成员的附加险就可继续有效,只是当主投保人出险后,家庭保单要及时变更投保人而已。

此外,爱家之约还具有多重豁免的功能,家庭经济支柱如果一旦遭遇不测导致身故、重疾,即可免缴“保全家”中其他成员的长期保险费,保险利益继续有效。

### 价格人性化

传统的保险都是一人一张保单,家里要是有三口人,每个人都买主险,附加险,所有保险开支加在一起是不小的负担。“爱家之约”只需一人购买长期主险,其他家庭成员可在主险上添加附加险,这样就可降低全家的投保支出,降低投保成本。“一张保单搞定全家投保需求,平均还可节省10%-20%的保费。”泰康相关负责人说。

e爱家产品则通过客户保障自选、额度自选、年限自选、缴付频率自选的方式,避免了多张保单保险责任重复等浪费。网络渠道销售

则可省掉中介等费用,如果使用电子化保单,再次免去保单寄送费用和单证费用的话,使总体费用率进一步降低。人性化的产品价格让保障更舒心。

### 服务人性化

“一张保单保全家”就是用一份保险,将整个家庭紧密地联系在一起。“爱家之约”的人性化服务体现在产品的随时更新上。随着人们保险意识的提升,家庭结构的变化,家庭收入的不提高,保险需求也会随之变化。传统寿险很难满足这种保障需求的提升和优化,而“一家保单保全家”式保险产品可以通过完善的服务,在一张保单上不断升级,实现新增被保险人、险种及保额,而不用新增保单。

此外,泰康人寿官网已经发展成为国内领先的保险网络销售和客户服务平台,保户在舒适的家中即可实现包括产品查询、咨询、投保、保全等一系列功能,为客户节省时间,节省精力。

晚报记者 倪子 通讯员 王若谷

### 保险动态

一项针对银行保险产品的调查显示  
**两类人最易被银保产品忽悠**  
本报教您如何识别银保产品和银行产品

一项银保产品销售调查数据显示,200多名购买银保产品的消费者,有173位年龄在40岁以上,有130位是女性。觉得被忽悠的98人,其中40岁以上85人,女性60人。中老年人和女性已成为银保销售中最容易被忽悠的对象。

记者发现,近期读者投诉中,女性占到90%。这群消费者对银行理财产品不理解,认为银行人士很权威,对其推荐的产品没有怀疑。她们在购买时,对合同条款不在意,银保销售人员不解释,她们也不会主动查阅和询问,这些导致她们最终成为“忽悠”的受害者。

### 多种因素误导市民买银保产品

调查表明,31.5%的受访人是看中了所谓的高收益购买了保险,因银行熟人推荐而购买的受访人占比25.5%,误认为银保产品是定期存款而购买的占14.5%,被销售人员说“晕”后购买的占比13.5%。

令人担忧的是,200名受访人中,竟然有137人对银保产品表示“根本不了解”,占比高达68.5%,他们更不知道银保产品到底是姓“银”还是姓“保”。这些显示出多数受访者购买银保产品时存在非理性。

调查显示,大多数受访者对自己购买的产品的保障范围,免赔范围都不清楚,如何理赔更是知之甚少。

根据有关规定,寿险新单业务须实行100%电话回访,且电话回访成功率(含电话补回访)不低于80%。而调查显示,仍有35.5%的受访人购买银保产品后未接到保险电话回访。

被忽悠之后,市民如何维权?只有13.5%的人表示去银行、保险公司或相关单位投诉,大多数人都表示息事宁人。对于其中的原因,一些受访人称,“不晓得到哪里去投诉”。他们认为,即便去投诉,作用也不大。

### 如何识别银保产品和银行产品

**产品期限不同。**一般银行理财产品的期限比较短,少则几天多则一两年,而银保产品的期限较长,少则三年,多则几十年。而且银行理财产品起点较高,一般为五万元,银保产品起点较低,几千或一两万元即可购买。投资者一旦遇到期限较长、起点低于五万元,一般可以认定是保险产品。

**交费期限不同。**所有银行理财产品都是一次交清;而银保产品有的需要趸交(一次性交清),有的则需分期交费。

**购买年龄不同。**银保产品有投保人年龄的限制,一般不超过60周岁;而银行理财产品则没有投资人的年龄限制。

**收益构成不同。**银保产品一般分为固定收益加上分红收益,凡是提到分红的理财产品,多是银保类产品。如果销售人员提及购买理财产品还附赠“保险”之类的话,则该产品必是保险产品。

**销售人员不同。**市民在购买产品时应首先询问清楚。银行的理财经理佩戴有银行上岗证或工作牌,而保险人员则是佩戴印有其保险公司的胸牌。保险人员出售的产品一定是银保产品,但也不排除有银行员工参与销售。

**犹豫期不同。**银保产品一般都会有十天的犹豫期,从收到保单正式文本签字起10天内称“犹豫期”,如果想退保,在“犹豫期”内,投保人可以无条件申请解除投保,并取回已缴纳的金额保费。因此,投保人一定要认真阅读投保提示,问清“犹豫期”的具体规定。

**产品性质不同。**银保产品的销售合同上,出现的都是保险公司的名称。所盖的公章也是保险公司。消费者在购买产品时,一定要注意看清合同属性和条款。

倪子