



投保重疾险,是不是钱出得越多越好?
险种选择上,是不是保障额度越高越好?
针对这两个问题,看看本文就明白了

重疾险 提早规划更划算

我们生活的环境每况愈下,重大疾病的发病率也达到了前所未有的高度,于是重疾险很自然地受到了广大群众的关注。因此,对于所有人来说,一份重大疾病保险在手还是很有必要的。但重疾险赔付率整体不高也说明了人们在购买时常陷入误区。那么究竟该如何购买重疾险呢?保险专家指出,提早规划重疾险更“划算”。

晚报记者 宋从严



保障额度量力而行

投保重疾,是不是保障额度越高越好呢?当然不是。对于大部分消费者来说,10万元到20万元的保额比较合适,因为低于10万元的保障功能太弱。当然,对于一些经济收入比较高的家庭来说,给家里的顶梁柱投保重疾险时就应该根据收入情况做一些调整。

保险业人士提醒说,购买重疾险宜早不

宜迟。一般在投保长期性的重大疾病保险时,投保人的年龄对保费的高低影响很大,越早投保,保费越便宜。经过测算,50岁后购买的成本比30岁时购买要高许多。而且,很多重疾险超过55岁或60岁就不能再投保了,而你在之前就投保的话,一般都可保障到晚年或直至终身。

两种投保方式要认清

据介绍,重疾险有两种选择方式。投保者可以选择纯重疾险,或者把重疾险作为附加险来购买。

选择纯重疾险时,要注意它分为定期重疾险和终身重疾险两种,定期重疾险有一定的保障期限,一般到60岁、70岁时保障就会终止,但投保人如果在保险有效期内未发生任何重大疾病,保险公司会以一定保费的形式或既定金额返还保险金。

终身重疾险保障期限为终身,保险有效期直到身故为止,不受年龄限制,满期同样可获得一笔满期给付金。但是,重疾险的投保保费会随着年龄的增加而提高,由于不需要承担无限期的保险责任,在相同的保障额度下,定期重疾险保费一般为终身重疾险保费的30%左右。

“因此,年轻人最好选择定期重疾险,而为老年人投保,选择终身重疾险更划算。”保险专家提醒说。

重疾险购买方案

A 无医保人士:重大疾病险不可少
案例:45岁的苏先生,月收入7000元,没有医保,也没有购买任何商业保险。

保险方案:苏先生属于成熟家庭,高收入。从这类客户的保险需求来看,比较关注稳健型投资类保险、重大疾病保障和普通疾病医疗的保障问题。

建议购买重大疾病类和一般疾病类的保险。大病保险额度至少需要购买20万元以上。此外,还建议组合一些养老保险和定期返还型分红保险,作为人生各阶段的风险防御和资金储备。

B 有医保人士:补偿型保险更轻松
案例:22岁的李小姐,月收入3000元,单位为其购买了医保。

保险方案:单身的李小姐,属于平均收入程度。这类客户比较关注意外保障和重大疾病保障问题。由于有社会医疗保险,可选择补偿性商业医疗保险作为补充。

建议购买重大疾病类和补充医疗类的保险。大病保险额度至少需要购买15万元以上,补偿性商业医疗保险额度至少在1万元以上。

C 医疗可报销人士:选津贴型医疗险
案例:30岁的吴先生,月收入3800元,在某国有企业工作,医疗费可以报销90%。

保险方案:这类客户比较关注意外保障和重大疾病保障问题。由于在某国有企业工作,医疗费用可以报销90%,可选择津贴类商业医疗保险作为补充。

建议购买重大疾病类和津贴类商业医疗保险。大病保险额度至少需要购买10万元以上,津贴类商业医疗保险额度至少在1万元以上,缴费期可选择20年。

15年来保费收入超过3500亿元

新华人寿蝉联中国企业百强



近日,一年一度的“中国企业500强”评选结果揭晓。新华人寿以去年营业收入930亿元荣膺2010中国企业500强第90名,蝉联中国企业前百强,同时跻身中国服务业企业500强第35名。

晚报记者 宋从严 通讯员 张甲磊

业绩持续增长

“新华人寿的‘快’,并非一般意义上的规模扩张,而是有内涵、有价值、可持续的增长,价值成长是公司明确的经营方针。”2009年底接棒新华人寿董事长的康典如是说。

根据保监会公布的统计数据显示,新华人寿15年来保费收入超过3500亿元,稳居行业前列。

在此前中央财经大学“保险公司竞争力评价研究”课题组报告中,新华人寿位列寿险公司竞争力综合排名第二;其中经营能力排名第一,得分高达130.16分,比排名第二的公司高出33.26分;风险管理能力以232.65分排名第二,比排名第三的公司高出144.21分。

透过一系列行业和学习界的“风向标”可见,

这家刚刚迎来“十五岁生日”的寿险公司已经从新生险企代表跻身行业第一阵营,其竞争力得到业内的高度认可,也展现出业界对于新华人寿发展战略的肯定。

应对全新未来

新华人寿人士介绍,新一届高管团队还强调内控合规建设,约束各类潜在风险,把确保经营长期稳健提到了重要的位置。董事长康典提出:新华人寿要成为有文化、有追求、有抱负的公司,要以精神提升、制度约束、流程梳理、技术保障、惩戒威慑五项策略来抵御风险,建立和谐的、建设性的内控关系。何志光总裁也提出“打造合规经营的典范公司”的目标,实施“合规经

营一票否决制”。

在这种理念指引下,新华人寿进一步完善了总部的内控和风险管理职能,设置了纪检监察室负责效能监督和问责处理,在审计部增设四大分部,扩大审计覆盖面,同时要求分公司全面设立风险管控部门。此外,通过全面清理内控制度的约束机制,建立了一整套合规管理制度和流程,并借助信息技术确保执行到位,从而将合规建设推进到了系统性运作、长效管理的更高阶段。

2011年初,新华人寿正式对外发布未来5年战略:建立以全方位寿险为核心的金融服务集团,明确以客户为中心的经营战略,定下从规模经营转向客户经营的发展基调。

理财风向标

基金行业瞄上定增产品

在市场持续低迷之时,定向增发却提供了较为稳定的正收益,正成为市场上的“赚钱机器”。据德圣基金研究中心统计,目前整个基金行业参与定增浮动获利21.7亿多元,在定增上的收益率是13.1%,取得了较好的正向收益。不过由于实力参差不齐,基金公司在定增投资上也呈现两极分化态势。其中占据定增赚钱榜第一阵营的兴业全球基金2010年至今净盈已超过6.5亿元。

目前市场整体估值已处在历史低位,有利于定向增发未来收获超额利益。不过,单个投资者平均需要1.5亿元才能参与,因此不妨借道具有专业理财水准的基金公司。 宋从严

部分绩优基金逆市分红

受A股市场下滑拖累,今年以来偏股型基金普遍出现亏损,但也有少数绩优基金选择逆市分红。本周一,信达澳银旗下的精华灵活配置混合型基金每份分红2.2元。截至上周,今年以来有226只开放式基金实施了267次分红,总额合计332.19亿元。

对于近期市场的走势,信达澳银精华灵活配置基金经理李坤元表示,目前市场已经进入底部区域,部分大行业盈利的确定性较强,这给市场提供了估值支撑。欧债危机一旦有所缓和,市场将会迎来估值修复行情。从长远来看,目前的点位是长期投资较好的时点,投资者无须过度悲观。 宋从严

NCI 新华保险

郑州之星

新华保险郑州中心支公司每周五位服务明星向社会推荐
服务电话: 0371-60208061

 <p>宋济同 诚信做人,踏实做事,用心服务客户。</p>	 <p>张巧荣 诚信是保险营销员的立身之本,只有诚信做人,才能在保险的路上越走越远。</p>	 <p>关现春 寿险是天使般的行业,也是我立志要终身从事的事业。</p>	 <p>袁秀云 服务客户,至真至诚,为您提供最专业的服务,带去一生的无忧是我最大的心愿!</p>	 <p>曲仙朋 对待客户以诚相待,做客户最好的朋友!</p>
---	--	--	--	--