



“幸亏保险业务员打来电话,要不我还真忘了续保。”昨天,市民蔡女士接到保险业务员的电话,提醒她及时续保。又到年底,各保险公司准备应对续保、分红的高峰。每年这个时候,都有投保人忘记续保或领取分红。业内人士提醒,年底时市民最好检查一下自己的长期保单,以防因疏漏导致损失。此外,一些保险合同带有自动续保条款,消费者要提高警惕。

记者 倪子

了解自己投保产品的承保范围

当心消费型产品“自动续保”

年底了,记得给保单做“年检”

续保高峰将至别忘保单年检

市民张女士家有大大小小十几份保单,有投连险健康险、养老险等好几种,而且,这些保单并非全出自一家保险公司。

“无论拥有多少张保单,都应该先将保单进行分类,这样更有利于查漏补缺。”华泰人寿河南分公司资深保险人士程铮铮说,人身保险一般不外乎健康险、养老险、投资型保险等几类。随着年龄的增加,老百姓的保险需求会发生相应变化。年底时给自己的保单做个“体检”,可以进一步了解自己投保产品的承保范

警惕消费型产品“自动续保”

“去年,我在朋友的介绍下买了一份保险。后来觉得这个产品不适合我,打算退保。还没等我退,保险公司就把今年的保费直接划走了。”市民李女士气愤地说,保险公司在扣款前难道不通知投保人吗?

针对此情况,程铮铮表示,保险公司在合同中虽然带有自动续保条款,但在做首期保单时,销售人员一定要向客户清楚如实地告知,让客户充分了解保单性质;而保险公司在扣款之前应该告知投保人,做好“交钱回访”。比如,

围,更好地根据人生阶段调整保险配置。

同时,现代人的地址、联系方式更改比较频繁,很多市民在更改了电话、地址后没有及时通知保险公司或代理人,很可能导致保险公司的一些相关保险后续服务无法跟上。因此在整理保单、续保或领取生存金时,要及时刷新自己的联系方式。

“岁末年初也是保险代理人跳槽的黄金时期。因此投保人最好主动联系代理人,一旦发现原代理人有变动,应及时与保险公司联系,

一般保险公司会重新委派代理人为客户服务。”程铮铮提醒说,每年年底是投资型保险发放分红的集中时期,手中有这类保险的市民应该查看保险条款,以免忘记领取。

此外,不少市民选择银行自动转账缴费,一旦保险费用不足,又没有及时为账户“充值”,就可能因忘记续保而导致保单失效。一般情况下,保险公司对没有按时续保的客户会给出60天宽限期,因此投保人应该牢记缴费日期,并及时将保费存入账户。

通过电话、短信、信件等方式提前通知客户。

“大部分消费型保险会在到期后自动续保。即如果客户没有主动通知保险公司终止该合同,保险公司会自动从约定账户里扣钱,以保证保险合同继续有效。”程铮铮说,自动续保主要体现在主险的附加险上。因为主险是长期的,而附加险是一年期的。在第二年的时候,如果客户不提前向保险公司提出要终止该附加险,而此附加险在这一年期间没有出现理赔,且通过保险公司二审,该附加险就会自动续约。

要想避免被自动续保的情况,程铮铮提示:一是投保时不要提供工资卡账户,而是办一张专门交保费的银行卡;二是如果想买短期意外险,建议购买卡单式综合意外险,不存在自动续保条款;三是客户也要对自己的保单负责,在投保时应看清合同,认真阅读保险条款,确认保险条款中的表述与保险业务员的讲解一致,尤其要弄清保险责任、责任免除、保险费缴付标准与缴付方式等问题。保单到期后,如果不想续保,一定要向保险公司提出申请。

■ 保险信息

华泰人寿启动“财富金账户”保障计划

日前,华泰人寿推出业内创新保险保障计划——“财富金账户”。该计划由新开发的万能险型“财富金账户年金保险”与在案的分红险作为两个主险组合构成,通过保险资金在两个产品账户之间灵活转换,巧妙地在不增加额外保费的情况下,实现双账户同时增值,并延长了公司理财规划的服务期限,从而帮助客户应对长期多变的经济环境。“双险组合”为客户提供了多样化的理财机会,并将保单利益伴随客户的时间大大延长,为家庭子女教育、养老、理财、资产保全等人生各阶段的保障需求提供了最佳解决方案。该保障计划在上市初期,与万能型“财富金账户”产品组合的分红险既有年金保险“吉祥年年”,也有两全保险“吉富88”和“吉富99”,这些不同组合将进一步契合大众客户的个性化理财需求。

王晓东

阳光保险独创“阳光模式”

12月17日,阳光保险集团旗下核心子公司阳光人寿成立满5周年,并开创了新公司起步发展的“阳光模式”。阳光人寿已在全国拥有分支机构663家,截至2012年10月底,累计服务客户达3925万人次、累计提供保险保障91645亿元、累积理赔案件80502件、赔付保险金额42146.45万元。

史远征

平安产险河南分公司快速服务获好评

12月9日,河南安阳发生重大交通事故。接到报案后,平安产险河南分公司高度重视,第一时间赶赴现场勘查,并到多家接诊医院走访了解伤亡情况,仅用时5个小时即完成预赔结案,61万元的预赔款已在支付过程中,获得政府、当事人的一致好评。

梁斌

多年来,农业银行河南省分行营业部始终秉承“大行德广 伴您成长”的服务理念,立足城市和县域两大市场,充分发挥城乡联动优势,内抓管理,外拓市场,提升服务,铸造形象,各项业务持续取得跨越式发展。

通过遍布城乡的经营网点,800多台自助机具和覆盖最为广泛的电子网络,为全市800多万客户提供着便利、高效、优质的金融服务。回顾农行河南省分行营业部的成长历程,是支持“三农”走向富裕的历程,更是与广大客户相伴成长的过程。

记者 倪子 杨长生
通讯员 张俊涛

农业银行河南省分行营业部 立足“三农”,助力中原经济腾飞

支持地方建设 与郑州经济相伴成长

近几年来,相伴中原经济区建设提升为国家战略,农行河南省分行营业部积极支持“中部崛起,建设大郑州”发展战略,紧紧围绕推进“两核六城十组团”规划建设,以实体经济为依托,加大信贷投放力度,在信贷规模严重紧缩的情况下,累计投放贷款350多

亿元,支持了一批郑州重点项目建设 and 重点企业发展,为郑州地方经济繁荣作出了突出贡献。

同时,该部创新机制,整合人员,组建小企业贷款中心,加大中小企业支持力度。根据中小企业发展特点,运用简式贷款、智贷贷款、小

企业多户联保贷款等系列产品,为符合国家产业政策和环保政策的优质中小企业提供金融支持。自小企业贷款中心成立以来,该部共支持中小企业300余家,累计投放贷款15亿元,帮助众多中小企业逐步发展壮大,助推郑州经济持续增长。

履行社会责任 促进“三农”共同发展

“作为致力于服务‘三农’的银行,我们一直积极履行服务‘三农’社会责任。今年以来,更是成立三农事业部,按照‘服务到位、风险可控、发展可持续’的方针,配合市、县两级政府,加大对县域基础设施、涉农企业、中小企业和农户的信贷支持,全面开展代理新农保、新农合业务,为县域经济发展注入活力。”

据农业银行河南省分行营业部相关负责

人介绍,为更好服务“三农”发展,他们积极推进“135”工程,对辖区内的重点“三农”和县域客户进行名单制管理,进行专人维护,专人负责,尽力满足客户的资金和理财需求。目前,该部已累计向六县(市)发放法人客户贷款10.5亿元,累计发放惠农卡37.1万张,发放农户贷款21亿元,为4.6万户农户的创业致富提供了强力的资金支持。

同时,该部全力支持开展“万村千乡市场工程”信息化建设,深入推进金穗“惠农通”工程,通过向农家店布放具有支付结算、商务信息管理和移动增值业务等多功能的信息化服务终端,共同推进了农村流通现代化快速发展。截至目前,该部已布设信息化服务终端8315台,使村民在家门口就享受到了便利的金融服务。

提升服务质量 相伴客户共同成长

面对广大客户日益多样化的金融需求,该部整合业务、整合网点、整合人员,牢固树立以客户为中心服务理念,通过积极创新金融产品、建立服务团队、改善服务设施,不断提升服务质量和品牌形象,焕然一新。

例如,在金融产品上,该部先后推出包括结算产品、理财产品、电子产品、个人贷款等个人金融产品百余种,在每个营业网点配备了大堂经理、理财经理、个人客户经理等专业人员,并统筹全辖CFP、AFP理财师,组建不同层次的理财团队,为客户提供综合化、多样化、专业化

的金融服务,让不同客户找到适合自己的金融产品,满足客户的个性化金融需求,实现客户资产保值、增值的目标。

在网点设施建设上,该部聘请专业机构对网点布局进行了统一规划,高起点、高标准、高目标实施网点改造工程。两年来共按总行统一标准整体调移、改造、装修网点66个,同时,加大了离行式自助银行和自助设备选址建设力度,加速POS、转账电话等在线终端机具布局,为客户提供了舒适、便捷的服务环境。服务水平提升无止境,农行河南省分行营业部通

过积极开展网点文明标准服务导入活动,加强规范化服务检查,加大“神秘人”对网点服务的暗访频率等措施,不断提高营业网点的优质文明服务水平,使网点服务质量、社会形象得到了大幅提升。

“支持地方经济是我们的责任,服务客户是我们的宗旨。转型成功后的农行河南省分行营业部,正以焕然一新的面貌,不断朝着为最广大客户群体提供优质服务的现代化全能性银行的目标迈进。”该负责人说道。

