

新闻
后续

投保前后两张脸,市民王女士“吐槽”太平洋人寿 缴费多年,保险公司不管不问 如果您也因投保而“闹心”,快来晚报诉苦吧

“买保险就是买服务”是很多保险公司喊出的价值理念。在消费者眼中,除了优秀的产品,无微不至和标准规范的服务体系更是衡量保险公司的重要标尺。

看到上周末本报报道的付先生被“忽悠”错买太平洋人寿保险的新闻,市民王女士打来电话,讲述了她和太平洋人寿之间的“糟心事”。

记者 倪子

市民投诉

投保前后待遇差别大

2000年底,王女士通过业务员购买了太平洋人寿保险公司推出的“少儿乐两全保险”和“长寿养老金保险”,产品期限分别到2018年和2040年。当时,王女士签订了银行卡代扣协议。

从2000年第一次投保至今,王女士每年都会提前给银行卡里备足保费,便于保险公司按时扣款。然而,13年来,太平洋人寿除了每年临近交费时,打电话提醒按时缴费,其他时间从未联系过。更让她气愤的是,近几年经常拿不到该保险公司开具的发票。

王女士说,现在业务员频繁更换,自

己连保单发票都拿不到手。真担心保险万一出事,保单会不会因为没有发票而产生纠纷。

“我在其他保险公司买过保险,人家的服务态度都很好。有什么新保险产品或者客户活动,会专门发短信或打电话告知,逢年过节还会发祝福短信。相比之下,太平洋人寿的服务态度差太远了。”王女士曾想过退保,但咨询时被告知:不能退全款,会损失不少钱。签订合同时,太平洋人寿的业务员并没明确指出这一点,为此王女士唯有继续投保下去。

业内看法

售后服务考验保险公司

“客户买保险,很大程度上买的是对保险业务人员的信任。如果这些专业人员不‘专业’,顾客的利益就会受到影响。”某保险公司业内人士坦言,由于保险业务员跳槽频繁,保险公司存在再续人员工作不到位或交接出现问题的情况。

不少消费者表示,保险公司在推销产品时,会要求业务人员登门拜访,被拒绝一次,还来第

二次,第三次,大有“三顾茅庐”的不懈精神。而一旦完成产品销售,展业人员除了每年提醒投保人缴费,或向客户推销集团内部的其他理财产品,很少与客户有任何联系。同时业务人员流动率高,许多客户会被遗忘在前后工作衔接的“真空地带”。

王女士曾到扣款银行进行咨询,银行工作人

员表示,对账单就是缴费凭证。但王女士总觉得心里没底,也不知是真是假。对此,省会某律师事务所的刘律师认为,相比于对账单,发票更能起到一种凭证的作用,大家在交保费过程中,最好要求出具发票。如果保险公司拖延甚至不愿出具发票,市民可向税务机关或者保险行业管理部门投诉。



“招商银行杯”青少年理财教育系列活动(3)

招商银行“金葵花”杯少儿压岁钱规划大赛启动以来,得到了社会各界的广泛关注,不少家长希望借助这个平台,给孩子锻炼财商的机会。比赛还在继续招募中,想参加的小伙伴们抓紧时间报名啦。

本次活动为模拟大赛,假定初始资金为2万元,每位参赛儿童列下自己的愿望清单,配置理财方案并合理地通过一些理财产品使财富增值。由家长对规划方案进行可行性点评,招商银行理财经理对方案进行专业性分析。

家长可持本人身份证及孩子户口本等有效证件至招商银行各网点报名,在规定时间内将填写在比赛专用纸上的规划方案交至理财经理处。最终将评选出优秀的压岁钱规划方案进行奖励。具有代表性的压岁钱方案将在报纸上刊登,进一步鼓励孩子。

记者 倪子

报名咨询热线:
0371-67895852
67895857

怎样打理孩子的压岁钱?

招商银行“金葵花”杯少儿压岁钱规划大赛告诉您答案 晒压岁钱方案,培养孩子财商

参赛选手

选手姓名:赵羽墨 年龄:10岁

我的愿望

- 1.将来自己交大学学费
- 2.带爸爸妈妈出国旅游
- 3.压岁钱保值增值

规划方案

A.守门员型产品——分红保险

按照现在的大学学费标准,10年后我的大学学费至少需要3万~4万元。“阳光十年”分红保险产品比较适合我。每年拿压岁钱中的5000元钱作为保费,10年后一共缴纳5万元,每年有10%的收益及分红,10年后大约可拿到7.3万元。学费问题解决了,同时还有一份人身保障。

B.后卫型产品——存款、债券

我想存几笔不同期限的存款,来应对不同的利率水平。从今年2月份开始,将1200元存到银行。在活期、3个月、6个月及一年期各存300元。这样,在今年内会有三笔储蓄到期,保证了流动性。再拿出1600元购买债券基金,进行长期投资。

C.中场型产品——黄金

拿5000元购买一根10克的金条,既能保值又能增值。

D.前锋型产品——定投

每月拿出600元选择偏股型基金定投10年,以10%的复利计算,累计可以达到20万元。这样,我们的出国游就可以实现了。

专家点评

该选手对各项理财产品的特性把握比较准确,为实现愿望目标而选择的理财工具较为准确。根据标准普尔家庭资产配置比例,投资账户30%,储蓄账户10%,风险管理账户20%,增值账户40%的原则,孩子的资产配置比较接近。建议从储蓄型产品中扣除100元钱,用来购买消费型意外伤害保单。用较小投入获得较高保障。



本期点评理财经理

马丽娜 招商银行郑州分行理财经理,金融理财师(AFP)持有基金从业资格、银行从业资格、保险从业资格证书,在基金、黄金、外汇、房产、银行理财产品等领域有多年的投资经历,擅长为客户进行综合性的理财规划,荣获招商银行郑州分行第三届金牌财富管理家等荣誉称号。

选手姓名:葛丽辰 年龄:13岁

参赛选手

我的愿望

- 1.给妈妈买一份礼物
- 2.自己交假期兴趣班学费
- 3.通过投资积累一定财富

规划方案

A.短期计划(1~3个月)
想在母亲节为妈妈准备一份价值200元的礼物。

方案:货币基金 实行时间:2013年5月12日 金额:200元

B.中期计划(3个月~半年)
今年暑假我想报名参加电子琴兴趣班。

方案:货币基金 实行时间:2013年7月初 金额:1300元

C.长期计划(一年以上)
方案1:阳光安康重大疾病保险

实行时间:2013年2月20日 金额:7000元

方案2:定投
时间:2013年每月20日,长期坚持 金额:600元/月×12个月

方案3:金条
时间:每年2月初 金额:430元/克×10克

专家点评

该选手对各个理财产品的特点及收益把握较准确,并且计划明确,资金专用性较强。不过,流动性略显考虑不周,建议将购买的10g金条改为每年投资5g,这样每年大概有2300元的资金作为流动资金,以备应急。同时,建议拿出200元/年购买意外险保单,以小额消费型保险获得较大的意外保障。