

想给爱车投保? 想给家人买保险? 挑选险种看这里 最丰富 保险产品大比拼

“我想为5岁的女儿买一份教育金保险,希望通过年复一年的保单投资,为女儿将来出国留学储备教育金。”趁早布局孩子未来,相信这是很多父母的心声。

7月19日至21日,由本报联合河南省保险行业协会开展的“全国保险公众宣传日”系列活动之“保险进社区”顺利举行。多家保险公司纷纷亮出“拳头”保险产品,为有投保需求的居民提供了更多选择。
郑州晚报记者 倪子/文 关欣/图

中国人寿河南省分公司 销售保险必须学会沟通

“你怎么看待工作中的压力?你心目中的职业规划是怎样的?为什么选择保险这个行业?”晓慧今年刚刚大学毕业,金融系保险专业毕业的,她希望先从保险公司的业务条线做起。

作为国内唯一的“世界双500强”保险品牌,中国人寿在保险行业有着巨大的影响力。借着保险进社区活动,中国人寿河南分公司在现场开始“招兵买马”。据中国人寿郑州市分公司精英俱乐部会员宋秋玲介绍,伴随保险金融化,保险销售的性质也发生了改变,保险销售员的角色应是财务顾问,是投资理财专业人士。因为保险面对的是形形色色的人群,为了销售保险必须与客户取得良好的沟通,因此只有不断学习、充实自己才能够和他们有共同的话题(如健康、理财、教育等),才能使自己掌握保险专业知识。当天,该公司为前来应聘的市民发放了《职业规划书》,详细讲解了寿险营销的技巧与准则。



国华人寿河南分公司 掌握家庭财产“主动权”

张女士是一名全职太太,老公是一名商人,经济实力比较雄厚。虽然不用为生计发愁,但她希望有一种产品能让自己在经济上获得更多的安全与独立。对于张女士的投保需求,国华人寿河南分公司保险顾问徐小仙为她推荐了专为女性设计的“太太乐”家庭安心理财专案。

据介绍,国华人寿“太太乐”家庭安心理财专案包括国华盈利宝两全保险(分红型)B款+国华附加财富管家终身寿险(万能型)。该产品最大的特点就是“缴费时间短、收益比较高”。假如张女士每年缴纳20万元,缴满3年,就可在投入的第三年至第五年共领取生存金5万元。如果暂不领取,张女士还能将生存金、满期金、红利及时转入财富管家账户。按中档利率结算,到36岁时,张女士的账户或将达677461元。到60岁时,账户价值将高达167万元,可一次领取,也可转换年金,每年领取8.2万元直至终身,充分满足张女士的需要。



百年人寿河南分公司 宝宝专属保险医疗产品

“孩子生性好动,一不留神就磕着碰着了。”刘女士的儿子今年5岁,她想给孩子买一款专门针对孩子推出的涵盖意外门诊医疗的保险。

早在2011年,百年人寿就特别推出了针对学龄前儿童的意外、疾病类高保障、低费率产品——“宝宝安康卡”。据百年人寿河南分公司郑州本部区经理刘蕊介绍,该卡的保险责任涵盖广泛,不仅包含意外、疾病保障,还包含意外医疗保障及住院医疗保障,出生满30日(已出院)至6周岁(未过7岁生日)的健康儿童均在投保范围之内。此外,针对儿童重大疾病发病率逐年上升的趋势,“宝宝安康卡”提供1万元重疾保障,给孩子多一份关爱。同时,“宝宝安康卡”还提供意外身故保障2万元、疾病身故保障2万元、针对因意外引起的门诊医疗保险金4000元以及住院医疗保险金6万元的高额保障。



幸福人寿河南分公司 兼顾风险保障和长期储蓄

随着经济水平的提高,不少消费者在保障及理财方面都有实际需求。幸福人寿推出的个险渠道第一款保额分红(英式分红)产品——“幸福宏利人生两全保险(分红型)”,能满足市民这方面的需求。据了解,保额分红(英式分红)是指采用增加保单有效保额的形式分配红利,分配方式包括年度红利和终了红利。“幸福宏利人生两全保险(分红型)”的保险责任简单清晰,包括身故或

全残保险金及满期保险金。出生满30天至65周岁的客户均可投保。保险期间包括保障至20年、至55/60/65周岁,客户可根据自身需求自由选择。

作为全国第一家由金融资产管理公司发起组建的全全国性、大型寿险公司,除了销售保险产品,幸福人寿河南分公司还可为客户提供包括基金、股票、信托、黄金期货、房产等多元化金融服务。



紫金财险河南分公司 车险没有“全险”概念

“我上的是全险,只要出了事,保险公司都给赔。”和大多数不了解车险条款的消费者一样,陈先生也一直这样认为。直到紫金财险河南分公司工作人员进行详细讲解,他才明白这是对车险全险的误解。

该工作人员说,每份保单都是由多个险种组合而成的,投保时需根据车况以及车主实际情况作出具体选择。所谓“全险”,通常指的是车

险中的“交强险”和“4大商业主险”,即“第三者责任险、车损险、全车盗抢险、车上人员险”。保险公司为使车险费率相对公平、低廉,又在4大主险之下设立了诸多附加险供消费者自由选购。以车损险为例,玻璃单独破碎险、车身划痕险、涉水险、自然险等都属于其附加险种。若不投保附加险,保费会便宜许多,但如遇相应损失时,则不能获得赔付。



华夏人寿河南分公司 分人群科学挑选险种

“阿姨,这是我们公司专门推出的《结构化问题调查表》。通过市场抽样调查,分析客户特点,有助于保险公司研发出更贴近百姓需求的产品。”华夏人寿河南分公司工作人员说道。

该工作人员说,保险在市民日常生活中发挥着极大的作用,投保之前做好相关功课尤为重要,做到分人群

科学选择险种。例如,孩子生性好动,自我保护能力不强,平时发生意外事故的概率相对较大。所以,给孩子投意外保险是很有必要的。对于老人来说,随着年龄的增加,身体机能逐步下降,遇到疾病的话医疗费用是个不小的负担,因此首先要考虑医疗险。而一些储蓄类型的养老保险产品,在年老时可以有养老金的返还,可以对基本的老年退休金作一定补充。