



一家亲

掌上金

新华保险

“六一”儿童节快到了,很多家长想借此节日给孩子买一份保险作为礼物。对父母而言,孩子能健康快乐地成长是他们最简单的愿望。保险专家表示,除了针对不同阶段少儿的风险情况投保外,家长为孩子购买保险还应注意产品本身的功能侧重。郑州晚报记者 倪子

“六一节”快到了,怎样给孩子买保险呢?不妨结合孩子成长阶段投保

结合成长阶段投保

保险专家指出,购买儿童保险并非只求“多”或“全”,家长给孩子买保险要根据其年龄、身体状况、成长环境等特点综合考虑。

比如,在幼儿时期,近年来,空气污染、水质污染、装修污染,加之频频发生的食品质量安全问题,使孩子们正在发育的稚嫩身体罹患疾病的风险不断增加。由于新生儿抵抗能力差,因此,倘若家长为刚出生的孩子投保,应优先考虑健康险,尤其是住院医疗补偿型的险种。据了解,目前大型险企都已在市场上推出类似产品,如平安少儿综合保险,提供儿童15种大病保障,18周岁以前的孩子都可投保。同时,该产品对儿童意外住院、医疗等提供全方位的保障;因意外住院的,平安还提供每天100元的住院护理津贴,是一款很适合孩子的健康保险。

又如,儿童时期是意外高发的成长阶段,此时可以选择儿童意外保险,如国寿推出的“少儿意外保险计划”,提供意外伤害、意外骨折,以及意外伤害医疗保障,保险金额由投保人在投保时自行选择,意外伤害伤残保险金额最高可达20万元。

再如少年时期,孩子的教育成为家庭重中之重,家长可以选择教育金保险作为一种“强制”准备孩子教育资金的手段,除了按照合同约定,在孩子成长的不同年龄段提供教育金支持外,教育金保险还提供投保人在储备该教育金期间的风险保障。



注意产品功能侧重

保险专家表示,目前市场上在售的少儿类保险虽然种类较多,但大都功能较为单一,有的产品侧重孩子的教育金,但保障功能不强且交费较多;有的产品侧重少儿重疾及意外保障,但收益性较差。

考虑到这一市场现状,有些保险公司推出兼具保障与理财功能的儿童保险。比如在5月18日上市的合众人寿“高材生教育金保障计划”。合众高材生教育金保障计划是由合众高材生两全保险(分红型)、合众健康宝贝一年期重大疾病保险、合众顺乐住院医疗保险(2015)和合众附加投保人豁免保险费定期寿险组成。该保障计划

一方面给孩子提供教育金,给孩子扫清求学道路上的资金障碍;另一方面还给孩子提供重疾保障、医疗保障,为孩子的健康保驾护航。

此外,专家建议家长购买少儿险时应尽量选择有豁免权的产品。所谓保费豁免权,是指在保险合同规定的某些特定情况(罹患某类疾病、落下一定等级的身残等)下导致完全丧失工作能力时,由保险公司获准,同意投保人可以不再交纳保费,但保险合同仍然有效。这样,一旦家长发生疾病或意外身故及高残等风险,无法继续交纳保费,保单赋予孩子的原有权益则不会受到影响。

相关链接

为孩子投保 这些技巧要掌握

保险专家提醒,为孩子投保应该掌握几个诀窍,一是要为孩子投保重疾险,随着住院、手术等医疗费用越来越高,一旦孩子身患重病,对一个普通家庭来说将是不能承受之重。

二是要尽量购买带有保费豁免的教育金保险计划,这样即使在缴费期间家长发生意外或者罹患重疾而失去缴纳保费能力,保险合同依然有效,孩子上学所需的花费仍能得到保障。

三是不必为孩子购买终身寿险,终身寿险只有在孩子身故以后才能获得保险赔付,家长在孩子年幼时就为孩子考虑终身保障问题显然为时过早。

四是保险支出应该量力而行,给孩子购买保险固然是好事,但应该从整个家庭成员的整体角度出发,制订投保计划。全家人的保费支出不应超出家庭年收入总和的20%。选购保险时,应当遵守先重保障再重教育的原则。

新华保险快速理赔重疾保险金170万元

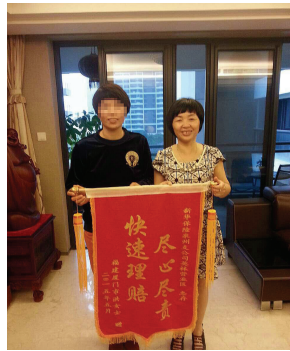
近日,新华保险向客户洪某快速理赔重疾保险金170万元。为表达对公司诚信服务的感谢,客户亲自赠送一面绣有“尽心尽责、快速理赔”的锦旗。

据了解,客户洪某于2013年为自己投保了新华保险祥和万家两全保险、附加08定期重大疾病保险及附加防癌疾病保险,其中,附加08定期

重大疾病保险保额为100万元,附加防癌疾病保险保额为70万元,客户累计已缴保费10万余元。今年2月,洪某无意间发现乳房出现肿物,在家人的陪同下前往厦门大学附属第一医院进行检查,确诊为右侧乳腺癌。

新华保险接到客户报案后,理赔人员迅速前往客户居住地现场慰问。核实情况后,本着“以客户为中

心”的服务理念,新华保险工作人员积极指导客户整理并提交理赔材料,快速赔付重疾保险金100万元及防癌保险金70万元,为客户的积极治疗提供了保障。而且,客户投保的主险祥和万家两全保险责任不随本次赔付终止,充分体现了保险产品在对重疾、意外等方面的保障作用。倪子 张俊 徐燕



面对全新的市场环境,新华保险始终将客户体验放到公司经营最重要、最核心、最命脉的位置。随着其首家“五星级体验式柜面”近日在郑州的亮相,新华保险客户服务也升级到了全新的体验时代。倪子 张俊 徐燕

新华保险打造首家五星级体验式柜面

创新科技智慧服务

全新的“五星级体验式柜面”位于郑州市新区,面积超过400平方米。新型的体验式柜面从功能区域、形象设施到设备创新等方面都有重大创新突破,服务大厅整体分为四个区域包括:多媒体体验区、健康服务区、一对一私密柜台和VIP尊享服务区,可办理保全、契约、理赔、续期收费等所有保险业务。

体验式柜面透过智能技术手段,满足业务办理需求,让客户能够体验到更便捷服务。“互动触摸屏”是帮助

客户了解公司、产品、服务等信息的互动窗口。“自助服务”能让客户使用移动PAD、电脑以及自己的手机终端,通过“掌上新华”手机APP或者网站首页,自助完成一系列柜面业务的办理,同时配有客户经理,为客户随时进行自助业务办理指导。

“互动体验”创新整合了微信、APP、网站、短信、电邮五大E化平台,客户可以通过这些平台进行文字、语音,甚至视频与95567服务人员远程实时互动解决问题,畅享

“随身服务”。“休闲娱乐区”则为客户提供了一个休闲放松的舒适空间。由9块大屏组成的超大屏幕,除了播放时尚节目、热门动漫及经典大片外,还有各类资讯帮助客户获取保险知识,提高保障意识。

新柜面还配备了“智能一体机”,这个“身材小”却拥有“大功能”的一体机取代了原先柜台上近十种作业设备。这款业内集成功能最多、服务效率最高的智能设备,使客户办理业务速度提升了20%。

专注寿险乐享健康

新华保险专注于寿险业务,为客户提供全生命周期的保险保障服务。为了让客户随时掌握自身的健康状况,五星级柜面的健康服务区还配备了新华专业医师和电子血压仪、体脂分析仪、身高体重测量仪等最新专业设备,为客户现场测量各项健康指标并即时输出

结果,便于即时掌控健康指数,为自己的健康护航。

新华保险始终探索以科技创新丰富客户服务手段,目前可以透过网站、掌上新华、E保通、CRM、邮件、短信、微信七大E化服务手段实现与客户的互动。

另外,首家五星级体验式柜面

是新华保险在互联网大数据时代以客为尊、关注客户体验的最好印证,更是新华柜面由传统服务向智能体验服务的华丽转身。未来,新华保险将计划在5年内完成重点省会城市“五星级体验式柜面”的铺设推广,让五星级体验式服务惠及更多客户。

