

随着“六一”儿童节的临近,为孩子购买合适的保险产品再次成为众多家长关注的焦点:是否该为孩子购买保险,儿童保险该如何选择?保险专家表示,很多家长都想给自己的孩子送一份特殊的礼物。除了好吃好玩的,其实一份安全保障十分必要。配置儿童保险至关重要,选择儿童保险时应注意保障第一、收益第二,先买意外险,其次是健康险,再者是教育储备金。郑报全媒体记者 倪子

还在发愁“六一节”送什么礼物 最“保险”的礼物受青睐

保障型险种放在首位

目前市面上少儿险基本上可以分为三类:少儿意外伤害险、少儿健康医疗险及少儿教育储蓄险。这些产品的共同特征就是在孩子成长阶段就开始给他们提供健康及教育储蓄保障。所以,在给孩子买保险时切莫盲目,要根据不同家庭不同的需求做出选择。

现在重疾年轻化趋势越来越明显,小孩患重疾也不少见。买一份重疾可以避免家庭陷入困境,提供经济补偿能力。因此,这个是首要考虑的。其次考虑医疗险。小孩成长时期,生病再正常不过了。有时候需要去

一定附加投保人豁免

保险也是一种消费,不一定要一次性买全,少儿期易发的风险应先投保,而暂时较远的风险就后投保。随时根据孩子的具体情况及所处的风险变化而变化。如果买了一个发生概率极低且风险较远的保险,一直交费却又用不到,难免会觉得不太划算。

这里主要是说的医疗险和意外险等事后报销型险种,如果孩子已有少儿医保,且家长单位福利好,会为员工子女报销一部分医药费,那么在选择医疗险时可以少买或不买。如果孩子已经上学,学校会要求购买学平险,那么像这种少儿意外医疗的险种可以少买或不再单独购买。

因此,宝爸宝妈们在为孩子投保商业保险前一定要先弄清

门诊,严重时需要住院治疗,累计起来都是一笔不小的数目。购买社保医疗和商业医疗险,花少量的钱获得大保障,为家庭也省下不少钱。另外,医疗报销型保险不能重复报销,各保险公司最高理赔为实际花费。

此外,由于儿童年纪尚小,自制能力差,遭受意外伤害和生病住院的概率要比成人高很多。保险专家建议,为孩子购买保险时的顺序应当是优先购买意外险及重大疾病保险,在这些保险都齐全的基础之上,再考虑购买教育金保险及投资理财险。

楚,孩子已经有了哪些保障,还有哪些保障缺口是需要由商业保险来补充的。进行查漏补缺,比盲目购置,用不了浪费更划算。

此外,一定要附加投保人豁免。短期消费型的险种只交一年不用考虑豁免,但长期型的险种一定要加上豁免,这样一来,万一父母因某些原因无力继续缴纳保费时,也不用担心孩子的保费没着落,保险公司帮孩子交,保障继续有效,无后顾之忧。

保费豁免,顾名思义是指在某些特定情况下,投保人可以不缴纳后续保费,但保险合同仍然有效。保费豁免附加功能与少儿险组合搭配最为常见,规避投保人遭遇意外后,孩子失去保障的风险。

最后考虑教育型保险

教育型保险与重疾险、意外险这类消费型保险不同,它属于储蓄型保险,是一种保险理财。它每年都需按时交纳保费,到了一定时间后予以返还保费并会产生收益,包括教育金、教育津贴、出国留学金,甚至包括孩子长大后的创业金、婚嫁金、买房首付款等,能满足孩子成长过程中的系列经济需求,还可为家庭理财提供更加合理有效的规划。

不过,保险专家建议,教育型保险需要在做足人身保障的前提下再考虑。同时,在以家庭为单位投保时,一定要遵循“先保父母后保孩子”的原则,优先保障家庭经济支柱,然后给孩子配置必要的保险,“一般来说,一个家庭的总体保费支出应该占家庭总收入的15%至20%,而给孩子买保险,建议支出占总保费支出的10%至20%”。

现在,很多寿险公司推出了健康险和教育金的组合产品,交费期间可享受健康险的保障,如果期限内不出意外,则会返还已交保费并给收益。

相关链接 少儿险规划误区: 重孩子轻大人

目前不少家长都在考虑给孩子购买保险,但自己却没有任何保险,为此,保险专家提醒说,这其实是一种误区。

很多家长理所当然地认为应该先给孩子投保,传统的观念使父母总想把关爱和保障先让孩子得到。其实这是一种观念的误区,家庭投保从顺序上应先保大人,再保儿童。夫妇双方作为家庭的经济支柱,对意外、医疗、重大疾病和寿险的保障一定要充分,以保证父母万一发生意外,经济来源中断时,孩子可以通过保险得到经济支持而生存下去,并且继续接受良好的教育。

家长要根据自身财力量力而行。对于经济实力一般的家庭可考虑只买意外险和医疗险。经济实力稍强些的家庭可考虑投保少儿重大疾病险。而对于经济实力较强的家庭,在健康保险的基础上可为孩子增投教育金保险。

行业播报

太平人寿发布 健康险产品方案

近日,太平人寿召开主题为“为爱不怠·历九弥心”的发布会,推出以医疗、疾病、护理“三重健康守护”为核心的多款健康险产品。通过解决“居民医疗保障缺口”“突发疾病所需的大额资金储备”“长期性护理支出”三大核心问题,帮助客户构建更加完备的全生命周期健康保障体系。不但吸收了太平人寿在健康保障方面多年的研究成果,还完成了产品升级与服务优化。赵康平

太平人寿签署 四方战略合作协议

5月20日,太平人寿保险有限公司、太平保利投资管理有限公司、上海国和现代服务业股权投资管理有限公司、苏州国信集团有限公司举办四方战略合作协议签约仪式,计划统筹各方资源,在投融资、基金业务、医疗康养及大健康产业等领域开展合作。此次四方战略合作,聚焦大健康、大养老产业的延伸和拓展,太平人寿将利用在金融保险业务的资源优势,在大健康、大养老产业建设及项目运作方面与各方进行更深入的合作。赵康平

太平人寿开展 保险中介乱象整治工作

5月24日,太平人寿河南分公司召开“保险中介乱象整治双周视频会”,进一步落实保险中介乱象整治工作。会上,风险管理及合规部经理李德刚要求各单位要进一步深刻领会银保监会加强中介渠道业务管理要求的重要性,充分认识到开展中介市场违法违规行为自查工作的严肃性,加强宣导、上下联动、扎实推进。担负起沟通责任、认真自查及问题整改的责任。赵康平

太平人寿焦作中支 用心做好客户体检活动

近日,太平人寿焦作中支2019年首场VIP体检活动如期举行,收到了良好的效果。为做好公司VIP客户体检工作,该中支运营服务部提前做好各项准备工作:客户接送联系、安全防范等,由于参加体检的VIP客户年龄不同,公司提前为客户准备了各类应急药品,并有专人全程陪同体检,用心周到的服务得到了客户的交口称赞。田小宝

太平人寿员工 在病房传播保险大爱

日前,刚出院的太平人寿周口中心支公司个险业务总监李亮讲述了她10多天病房服务客户的经历。她身患重病,却在病床上整理客户资料、现身说法,让更多的人拥有一份保险保障,令人感动。在病房,李亮整理出30多位保障不足或保障错位的家庭客户,并一一微信、电话沟通。李亮现身说法传播着保险的大爱。赵康平

