



中国人寿推出2020年“开门红”产品

五大亮点护航,国寿鑫享至尊年金保险(庆典版)可满足客户的多种需求

本报讯(记者任萌)昨日,记者从中国人寿许昌分公司了解到,中国人寿推出了2020年“开门红”产品——国寿鑫享至尊年金保险(庆典版)。该产品可满足客户的子女教育、养老规划、家庭财务管理等需求。

据了解,中国人寿保险(集团)公司的前身是成立于1949年的中国人民保险公司,1996年分设为中保人寿保险有限公司,1999年更名为中国人寿保险公司,2003年中国人寿保险公司重组为中国人寿保险(集团)公司,并独家发起设立了中国人寿保险股份有限公司(以下简称中国人寿)。自2003年以来,中国人寿连续17年入选《财富》世界500强排行榜。中国人寿作为国内首家在纽约、香港和上海

三地上市的保险公司,是中国保险业的中流砥柱。历经风雨洗礼,中国人寿始终牢记守护时代梦想之使命,不忘保障美好生活之初心,稳健发展,诚信经营,努力建设国际一流寿险公司。

中国人寿许昌分公司负责人告诉记者,此次推出的国寿鑫享至尊年金保险(庆典版)为业内首款2020年“开门红”产品,具有以下五大亮点:

10年满期。该保险产品满期领取早——被保险人生存至合同保险期间届满的年度生效对应日,10年满期即可获得满期保险金,按合同基本保险金额领取满期保险金,财务安排更加灵活。

5年给付。自合同生效满5个保单年度后的首个年度生效对应日

起,至合同保险期间届满前,若被保险人生存至合同的年度生效对应日,按照合同约定,交费期间为3年的每年可按照合同基本保险金额确定的年交保险费的60%领取年金,交费期间为5年的每年可按照合同基本保险金额确定的年交保险费的100%领取年金,连续给付5年,关爱更贴心。

灵活组合。为满足客户需求,该保险产品可选择搭配国寿鑫享至尊终身寿险(万能型)(庆典版)或国寿鑫享至尊终身寿险(万能型)(A款)或国寿鑫享至尊养老年金保险(万能型)(C款)。组合投保后,国寿鑫享至尊年金保险(庆典版)的年金、满期保险金均可转入上述万能保险产品。

可借可领。客户可根据自身

需求进行年金领取或者将年金和满期保险金转入前述三款万能保险产品,实现按需规划、灵活支配。应急时,客户可启用保单借款和前述三款万能保险产品部分领取功能,解除燃眉之急。一份保单,既是保险金,又是备用金,真正体现了客户至上、因需而变。

传承无忧。投保人在投保时可以指定身故保险金受益人,让责任和爱心得到传承。若被保险人不幸在保险期间内身故,中国人寿按照合同约定给付身故保险金。受益人在领取身故保险金或满期保险金时,可选择一次领取,或者将身故保险金或满期保险金全部或部分转换成年金领取。

以30岁的鑫先生为例,他为自己投保国寿鑫享至尊年金保险

(庆典版),选择3年交,年交1万元保险费,基本保险金额33060元。自合同生效满5个保单年度后的首个年度生效对应日起,至合同保险期间届满前,鑫先生每年可领取年金6万元,共计领取5次,合计30万元。当鑫先生生存至合同保险期间届满的年度生效对应日,10年满期,可以领取满期保险金33060元。同时,鑫先生还享有身故保险保障。此外,鑫先生还可选择组合投保前述三款万能保险产品。

自成立以來,中国人寿始终以专业、真诚、高效、便捷的服务回馈广大客户的支持和信赖,并将继续深耕寿险沃土,为广大保险消费者提供踏实、放心、全面、优质的保险服务。

竞争策略中。从市场反馈来看,消费者不再仅仅关注产品价格,保险公司的服务和品牌也是他们的重要参考指标。

与去年保险业“开门红”的姗姗来迟相比,2020年的“开门红”来得早了一些。尽管如此,笔者发现险企已经开始逐步淡化“开门红”的突击营销效应,转而追求更加均衡的销售节奏,以实现各季度保费收入的平稳增长。



酒精中毒死亡 意外险赔付12万元

宗和

2017年3月29日,周某因生意周转需要,以工厂宿舍为抵押向四川省遂宁市某银行贷款12万元。贷款时周某购买了某保险公司发售的借贷安全意外伤害保险,交纳保险费240元,保额12万元,保险期1年,第一受益人为银行。该险种系银行代销,借款人投保后,银行会给投保人一份保险单复印件、保险条款简介复印件(正反2页),保险单原件由银行持有。

2017年11月1日,周某在新疆乌鲁木齐死亡,乌鲁木齐市公安局出具的死亡证明显示,其死亡原因为“酒精中毒”。周某去世后,周某的妻子钱某变卖资产,还清了银行的贷款。依据保险合同约定,周某的家属获得了涉案保险合同12万元保险金的受益权。

由于周某和钱某系二婚,周某和前妻所生的儿子袁某也有受益权,但袁某书面表示放弃保险金受益权。

保险公司收到理赔报损进行调查后认为,周某系饮酒导致酒精中毒,不符合“意外”定义的“外来的、非本意的”情形,拒绝赔付12万元保险金。周某的妻子向法院提起诉讼。双方庭前质证后,一审法院依据《保险法》第十四条、第三十条、第四十二条,《合同法》第三十九条、第四十一条、第六十条、第一百零七条,《民事诉讼法》第六十四条之规定,判决保险公司支付周某家属保险金12万元。

保险公司不服,提起上诉。2018年11月27日,二审法院判决,驳回上诉,维持原判,保险公司赔付周某家属保险金12万元。

2019年6月17日,四川省高院驳回了保险公司的复查该案的请求。

保险案例

累计向1.7万人赔付8.66亿元 老年防癌险惠及144万名老人

本报讯(记者任萌)上个月,中国太保寿险正式发布老年防癌险“爸妈好”保险产品计划,保额高达300万元,投保年龄最高可达80周岁,可续保至100周岁,且覆盖多数险企拒保的“三高”人群。一时间,老年防癌险成为众多老人热议的话题。

今年3月,中国保险行业协会发布的《人身险产品联盟老年防癌疾病保险分析报告》显示,我国保险业自2013年首次推出老年防癌产品以来,截至2017年6月30日,已为144万名老人提供了约1560亿元的癌症保障,年人均保费2172元,人均保额达10.84万元,累计向1.7万人赔付8.66亿元。在提升老人健康保障水平方面所发挥的作用初步显现。

在我国,60岁以上人群一直存在保险供给缺口。2013年9月,在借鉴韩国成功经验的基础上,我国推出了首款老年防癌疾病保险。对比来看,韩国老年防癌险对60岁以上人口的渗透率达到了20%,与之相比,我国老年防癌险的覆盖面还非常小。国际癌症研究机构(IARC)发布的最新报告显示,2018年,我国新增癌症病例380.4万例、死亡病例229.6万例。随着医疗水平的提升,癌症治愈率也在升高。但是面对高额的治疗费用,越来越多的家庭陷入“治”与“不治”的两难境地,子女们甚至为是否花费巨额资金给年迈的患癌父母进行治疗出现争论。老年防癌险的出现解决了这个异常尴尬的问题。



近日,人保财险许昌市分公司相关负责人于海鹏(左)前往退休干部张子云家中慰问,为老人送去了由中共中央、国务院、中央军委颁发的“庆祝中华人民共和国成立70周年”纪念章,并代表该公司向他致以崇高的敬意和诚挚的问候。 侯力强摄

期待“开门红”产品更加多元化

任萌

在笔者看来,在“开门红”营销期间增加保障型产品,有利于调整产品结构,逐步降低储蓄型产品的占比,是未来的发展趋势。此前,发展阶段不同的险企会选择不同时间点投放保障型产品,有的公司选择在“开门红”营销期间投放,有的公司则选择在下半年投放。近

年来,我国经济发展逐渐由高速增长向高质量发展转变,保险业也不断调整节奏,从“补偿式”高速发展转向“回归保障”的发展模式。对于险企而言,每一年的重头戏莫过于“开门红”营销工作。所谓“开门红”,即险企在每年年底至下年第一季度加大营销力度推出的新产品。喜迎“开门红”,对险企当年的保费收入起着决定性作用。近日,中国人寿正式推出了首款2020年“开门红”保险产品,打响了保险业备战2020年“开门红”的第一枪。

在保险行业转型、调结构的过程中,险企推出的“开门红”产品多为储蓄型产品。此类产品保费较高,通过“开门红”期间的大力营销,往往能够带来可观的保费收入。笔者认为,随着“回归保障”保险理念的不断深化,险企在稳定保费规模的同时,“开门红”产品应该更加多元化。

合众人寿许昌中心支公司 开展公益助学活动

本报讯(记者侯力强文/图)2019年10月17日是全国第6个“扶贫日”,也是第27个国际消除贫困日。近日,合众人寿许昌中心支公司组织工作人员前往建安区陈曹乡第一中心小学开展公益助学活动。

活动当天,合众人寿许昌中心支公司的工作人员向该小学的留守儿童、品学兼优学生代表捐助了书包、文具、日常生活用品等。在交流中他们得知,有的孩子父母双亡,跟着年迈的老人生活,日子过得很艰苦,立即决定号召公司员工进行一对一帮扶,帮助孩子们完成学业。

合众人寿许昌中心支公司的负责人表示,此次助学活动不仅树立了公司形象,增强了业务团队的集体自豪感,而且体现了“合众人之力,将爱心传递”的企业理念。他们将继续深入开展各种扶贫行动,落实金融行业的扶贫政策,助力打赢脱贫攻坚战。



图为公益助学活动现场

天安人寿许昌中心支公司 为一名双耳神经性耳聋客户理赔

本报讯(记者侯力强)近日,禹州市的连先生将一面写有“天安服务暖人心 快速理赔讲诚信”字样的锦旗送到了天安人寿许昌中心支公司,以表达对该公司及理赔人员的感谢之情。

2017年6月25日,连先生为儿子投保了天安人寿吉祥树2号增强版两全保险,天安人寿附加吉祥树2号增强版终身重大疾病保险,基本保额30万元,合计年交保费3283.47元。

今年3月18日,被保险人因听力下

降前往河南省人民医院就诊,被诊断为双耳神经性耳聋,立即办理住院手续并进行了人工耳蜗植入。8月15日,被保险人在家人及理赔人员陪同下在许昌市中心医院进行了相关鉴定。9月17日,天安人寿许昌中心支公司将重疾保险金60万元支付至被保险人监护人的账户。

连先生感慨地说:“这次理赔手续的办理得到了天安人寿许昌中心支公司工作人员的大力协助。他们积极主动的理赔态度及热情、周到的服务,让我们全家

人非常感动。为了给孩子看病,我们不得不四处举债。植入人工耳蜗的费用对于我们普通家庭来说十分沉重,多亏了天安保险,让孩子能够重新倾听这个美好的世界。”

天安人寿许昌中心支公司负责人告诉记者,该公司一直秉承“尊重、践诺、透明、快速”的理赔服务理念,持续致力于提高客户服务水平,进而提升客户体验,用实际行动践行保险服务理念,向客户传递承诺与爱。

车损险,买还是不买?

本报记者 侯力强

近日,家住市民八一路某小区的李先生驾车追尾前面的一辆车,保险员告诉他由于没买车损险,保险公司只负责对方车辆的维修费用,他自己车辆的维修费用得自己承担。李先生感到非常郁闷,没买车损险,损失可不小。

像李先生一样没买车损险的车主不在少数。那么,什么是车损险?什么样的车该买车损险?记者昨日就此进行了采访。

新手 最好购买车损险

所谓车损险,指的是被保险人或其允许的驾驶员在驾驶保险车辆时发生保险事故而造成保险车辆受损,保险公司在合理范围内予

以赔偿的一种汽车商业保险。

众所周知,交强险是强制购买的,而车损险、盗抢险、三者险……都属于商业险,没有强制要求,由车主视自身情况而定,可买可不买。如果你是新手,驾驶技术还不到位,免不了磕磕碰碰,那么记者建议适当购买一些商业险,比如车损险就很有必要。这是因为交强险的车损赔付最高不超过2000元,并且有条件限制,即在你撞别人车的情况下,赔付给你的只是别人那辆车的修理费,如果超过这部分金额,就需要车主自己掏腰包。

市区毓秀路一家保险公司的理赔专员许亚军认为,为了以防万一,对自己驾驶技术还不够自信的

新手车主最好额外投保车损险,同时投保不计免赔险,否则出了事故也只能得到80%的赔付。据记者了解,车损险是理赔使用率最高的险种。从普通的轻微碰撞事故到车辆严重损毁,都需要靠它来赔付,以此来减少车主损失。

“买保险的目的,本来就是买个平安,买个安心。”许亚军说,比如上述出现追尾事故的李先生,如果购买了车损险,就可以减少自己的车辆维修费用支出。

车损险 能保的范围其实挺广

那么车损险能够保障的范围有哪些?据许亚军介绍,车损险的赔偿范围最常适用于以下几种情

况:一是车辆发生碰撞、倾覆;二是车辆发生火灾、爆炸;三是外界物体倒塌或坠落、保险车辆行驶中平行坠落造成车辆损坏;四是车辆遭遇雷击、暴风、龙卷风、暴雨、洪水、海啸、地陷、冰陷、崖崩、雪崩、雹灾、泥石流、滑坡等自然灾害;五是在车辆有驾驶人随车照料的情况下,载运保险车辆的渡船遭受以上自然灾害造成车辆损坏。

许亚军说,发生以上情况造成的车辆损坏,车主都可以向保险公司申请赔付,保险公司将会按照保险条款的约定进行赔付。另外,发生保险事故时,被保险人为防止或者减少保险车辆损失所支付的必要、合理的施救费用,也由保险公司承担,最高数额不超过保险金

额。从以上赔偿范围来看,车损险很有必要购买,尤其是对那些经常带朋友、家人出行的车主来说,车损险应该是投保首选。

购买二手车的消费者,大多数只注重车辆本身的质量,往往忽略车辆的保险情况。许亚军提醒消费者,二手车的车险同样重要,在办理车辆过户的时候一定要验明。车主在投保二手车车损险的时候,需要考虑折旧因素,可选择按新车价值全额投保,或者按实际价值投保。

