

女性买保险需要量体裁衣

本报记者 李立红

特色女性险频频创新 只买“对的”不买“贵的”

经济社会不断发展,越来越多的东营人认识到,“买保险就是买保障”。伴随着女性在家庭和社会中的角色日益得到转变和提升,她们既要面对人生不同阶段的挑战,又要为个人及家庭的理想而拼搏,承受的压力越来越大。相对于男性,女性特有的生理时期——怀孕期、育儿期、更年期等还会带来特殊的健康风险。因此,一些针对女性特点的专属保险产品先后上市。那么,女性朋友又该如何选择一份适合自己的保险呢?

女性保险,顾名思义是为女性量身定制的保险产品。目前,从不同的角度满足女性对健康保障的需求来看,市场上的女性保险主要分为三类:第一类是专用型保险,是专门针对女性生理特征设计的相关产品,例如保障发病率较高且医疗费昂贵的女性常见疾病,如子宫癌、乳腺癌等重大疾病保险;第二类是母婴保险,女性要经历怀孕、生育等过程,这个阶段的风险较大,保险公司因此开发出了专门的保险,为女性生育、母婴安全等提供保障;第三类是呵护型保险,专为女性整容提供的保险,当女性因为意外等原因需要整形时,保险公司给付保险金,还有一种情况是针对整形中发生的医疗事故,按照等级进行比例赔偿。

东营市一家保险公司的业务专家李经理提醒女性投保人,面对多种多样的保险产品,要选“对的”,并非保费越贵产品越好,要看产品的保障范围和保障额度是否适合自己。“购买产品要注意平衡,避免重复购买或险种失衡。”李经理建议,在保费支出方面,约占个人或家庭收入的10%为宜。

不同人生阶段 规划不同保险保障

李经理建议,女性选购保险产品时,首先应考虑健康、意外等保障,然后考虑养老、理财等功能。“在不同阶段,女性购买保险的侧重点有所不同,要结合年龄、婚姻状况、经济收入等因素综合考虑,按需购买。同时,购买时要注意重要的细节。”

20至30岁年龄阶段的单身女性,由于此期间收入较少且不稳定,应多以未雨绸缪、保障自己为关键,可重点规划保费较低的纯保障型寿险附加住院医疗、防癌险等健康险以及意外险。月光族的单身女性,可以考虑透过购买一些储蓄型保险强制自己养成储蓄的习惯。

30岁的女性多已组建了家庭,由于收入已趋稳定增长,建议不妨从健康医疗、子女教育、退休养老等三方面的来安排保险组合。

“在购买重疾险时,要注意保障范围。”李经理说,投保人可借鉴家族其他女性成员的患病史、寿命史,并结合自己的工作、生活环境,规划预防出现的疾病,对照保险产品的保障范围选择适合的险种。对于单身母亲来说,供养小孩责任更加繁重,因此保障应更全面。除了意外险、定期寿险以及重大疾病保障之外,也应该在有能力获得经济来源时为孩子储存一笔教育金。

到了40岁,家庭处于一种成熟状态,有一定财富积累,同时临近退休,此时应考虑购买年金保险、养老险;当然,随着年事渐高,应及早提高重大疾病、医疗险的保额。

李经理还提醒,在签订保险合同时,一定要认真阅读条款,明确生存金、身故金领取的时间、金额以及受益人。

明确投资需求 保障为本投资为末

“女性在购买寿险时的最大误区,就是过分关注寿险的投资功能,甚至把投资收益率视为购买的决定性因素,而忽视了保险的本质功能——保障。”李经理告诉记者,有些女性投保人在买保险时会先问“收益率是多少”、“这个保险与定期储蓄比哪个划算”等问题。

目前,很多保险公司推出的女性保险往往含有投资理财的功能,主要以两全保险和分红保险为主。李经理指出,在目前我国长期寿险产品收益率偏低的情况下,就女性保险而言,保障是本,理财为末,不可本末倒置,同时要注意少数投资型保险产品的风险,合理安排资金投入。

对于有一定储蓄存款的女性来说,可以在购买保险的基础上选择有附加功能的产品,这样既可以起到保障作用,还可以让资金保值增值。



周末猛料不断 周一股市摊上事儿了 南北车暴跌 部分个股波动近15%

本报记者 李玉亮

绝大多数股民,这个周末过得都不平静。从周五开始,有消息说证监会发文鼓励融券业务发展,这被业内人士看作是浇向“疯牛”的一盆冷水,意在让股市降降温。于是很多股民在上周五就已经开始减仓,避免短期风险,而那些没减仓的股民则开始忐忑起来。

但周六证监会再次发声,表示无意打压股市,给市场吃了一颗定心丸。周日,央行宣布降准,市场情绪再度亢奋起来,多数分析人士开始看多周一行情。

周一上午开盘,众多板块高开,军工、基建和自贸区等板块表现都不错,威胁股市上涨的“炸弹”仿佛被顺利拆除。上周表现神勇的中国南车也继续以涨停价高开,从4月7日18.69元开盘开始,这只股票在不到半个月的时间里翻了一番还多,引发众多投资者追涨买入。而中国北车的表现也不遑多让,两只股票被股民亲切地称为“神车”,直至上午收盘前,市场依然高歌猛进。

但下午一开盘,南车、北车便携手表演了一出华丽的高台跳水。以中国南车为例,从13点到13点半,股价从38.64元跌到了32.88元,半小时跌幅近15%,不安的情绪开始传染,其他板块也受到连累,市场踩踏行情迅速上演,其中银行、保险和券商等板块跌幅居前。股民李先生在早上开盘时买入了6000份金融B基金,截至收盘,亏损近700元,亏损幅度超过了6%,他郁闷地表示:“我光知道那些前期涨幅过高的股票不能碰,所以买了金融板块。但没想到被连累错杀,真是覆巢之下无完卵。”

业内人士建议,对像南北车这样前期涨幅过大的股票,应该尽早择机卖出;手中如果有被错杀的个股,在市场情绪稳定后,会企稳上升,不必过于惊慌。

威海市商业银行东营分行正式开业

4月17日,威海市商业银行东营分行正式开业。东营分行的成立,标志着威海市商业银行“立足山东,环绕渤海,面向全国”跨区域发展战略又实现了新的突破,服务区域经济社会发展的能力得到进一步提升。

威海市商业银行是中国金融改革的产物,成立于1997年8月1日,现辖济南、天津、青岛、烟台、德州、临沂、济宁、潍坊、东营等80多家分支机构。自成立以来,威海市商业银行始终坚持“服务地方经济,服务中小企业,服务城乡居民”的市场定位,在支持区域经济发展、追求内外和谐共赢中走出了一条独具特色的发展道路。多年以来,银行经营业绩持续攀升,经营质量持续提高,经营效益大幅增长,综合实力迅速增强,各项监管指标全面达标并持续向好改善,连续多年被评为二级行,在全国银行业中处于最高水平,成为全国最具发展潜力的股份制商业银行之一,步入了转型升级的特色发展新时期。

在东营设立分行,是威海市商业银行积极抢抓发展机遇,不断提高发展层次,全面提升服务区域经济社会发展能力的一项重要战略举措。东营与威海经济互补,产业相接,经贸往来密切,有着良好的合作传统与广阔的合作空间。威海市商业银行东营分行的设立,将为东营与威海开展全方位、深层次合作提供新的平台,有利于密切两地经济联系,优化两地金融资源,促进两地共同繁荣。

威海市商业银行东营分行开业后,将紧扣东营市发展规划,找准市场定位,明确发展方向,提升管理水平,完善服务功能,深入推进“零售银行”建设,努力打造“中小企业伙伴银行”“精品市民银行”和“区域性领先银行”,为推动东营科学发展新跨越作出积极贡献。

平安人寿致力提升NPS 推进寿险条款通俗化

4月1日,中国平安人寿宣布,将大力推进条款通俗化。新版通俗化保险条款将从2015年4月起在平安人寿新上市的产品中开始采用。

去年国务院颁布的“保险业新国十条”,提出将大力推进条款通俗化。为响应这一号召,平安人寿历时半年,通过走访调研,倾听客户心声,全面检视公司条款,把复杂的保险简约化,实现了条款通俗化与严谨性相结合、简约化与专业性相统一,最终修订出新版通俗化寿险条款。

新版条款与旧版相比,进行了多处改变创新:站在客户的角度写条款,把客户关注的条目放到前面,如保险责任、责任免除、如何交费、如何退保等;首页阅读指引增加案例,通过举例和表格示例,让客户开篇清晰了解产品保障内容;进一步将条款表述通俗化,板块标题下加入概述导语;把条款中一些保险法条文用二维码形式展示,客户可通过扫描二维码浏览法条;还对复杂保险术语进行解释,降低阅读难度。

此次新版通俗化条款将首先应用于平安附加护身福提前给付重大疾病保险(2015)、平安附加平安福提前给付重大疾病保险(2015)、平安附加豁免保险费重大疾病保险(B,加强版)、平安附加豁免保险费重大疾病保险(C,加强版)以及平安护身福终身寿险(分红型)等五款产品。今后中国平安还将分步完成意外险、医疗险、万能险及投连险条款的进一步通俗化工作。

中国平安人寿董事长兼CEO丁当表示,这次的条款通俗化改造是平安人寿进一步提升客户体验的贴心举措,力求为客户打造简单便捷、友善安心的服务体验。平安人寿在全行业率先不断完善通俗化条款,有助于消费者理解所购买的保险产品,展现出平安人寿在客户服务上的行业领先地位。

此外,2015年,中国平安还将提升客户体验定为集团未来战略发展核心之一,并引入提升客户净推荐值(NPS)工作计划。推出新版寿险通俗化条款有助增加客户满意度,实现提升NPS的目标。