

节假日保险公司促销优惠多

购买保险先货比三家

本报记者 李立红

保险公司择时促销优惠多

“五一”小长假触手可及,做好一切旅游攻略后可别忘记备一份合适的保障计划。各大保险公司纷纷瞅准了商机,为即将到来的五一出游计划提供各种保障选择。旅游险、意外险品种繁多,尽管价格不高但差异很大,如何能购买到保障全面又经济实惠的旅游险,专家建议市民不妨多花点心思比较一番。

择时促销已经成为一种惯例,保险也不例外。五一假期临近,各大保险公司当然不会放弃这样的机会进行宣传。记者查看了多家保险公司的官方网站,在首页上几乎都能看到旅游险、意外险。

多家保险公司在其官网商城上推出了限时促销,还针对不同的旅游模式推出了保险套餐,比如自驾游推荐套餐、自助游推荐套餐、户外运动推荐套餐等,而根据旅游往往是三五成群或是家庭出游等特点,甚至还有团购价。这些促销方式不但创意十足,也的确比较优惠。

一些保险公司通过买保险赠礼品的方式吸引人的眼球,自拍杆、红包等成为目前流行的“礼包”。不过值得注意的是,很多保险公司的促销活动仅限在其官网上投保或是旗舰店上投保,电话投保客户及使用第三方账户登录的客户无法参与。

还有的保险公司与电商等联手促销,既能投保还能拿奖。比如某财险公司就牵手京东商城,活动期间,通过其官网投保部分旅游险产品,单笔订单保费满50元及以上,即可获得20元电子京东E卡一张,活动结束后7个工作日内将会通过手机短信或邮件方式派发电子礼品卡。

学会更加经济地购买保险

“五一小长假,打算全家来一次苏杭三日游,朋友建议我买一份保险,但我上网查了一下,各种旅游险五花八门,价格区间也很大,实在不知道该怎么挑哪一款了。”家在东城的市民郝女士说,旅游线路,装备已经转备好了,只差一份安全保障。

记者了解到,东营市民的保险意识与几年前相比有了明显提高,出行一般都会购买保险,但对于如何更加经济地购买保险却不太了解。

以航空意外险为例,看似每份保险的价格不高,但如果一趟旅程中坐两三次飞机,保险费用叠加上去也有上百元。而航空意外险的有效期间是自乘客持有有效机票并进入所乘客运飞机客舱时起,至抵达机票载明的终点离开所乘客运飞机客舱,可见保障内容相当单一,保障时间相当短暂。

对此,东营市一家保险公司的工作人员张经理建议:“消费者可以购买全年航意险,保费仅为几十元甚至十几元,不限飞行次数和国际国内航班,意外身故保额为100万元。”对于那些经常出差或旅游的人而言,保费差距就更大。

此外,如何经济地购买保险,当然就是货比三家,对于保障责任一样或相似的产品,可以比较旅游平台和保险公司官网或官方微信等不同的报价。张经理还建议,经常外出旅游的市民,可以一次性选投综合性意外险,比每次外出旅游单投短期险要划算一些。

对景点门票捆绑保险说“不”

不少东营市民在外游玩时,都遇到过门票捆绑销售保险的情况。清明期间去省外旅游的朱女士向记者道出了她的疑惑。“40元的门票,还得再补上5元的意外保险费,不知道这5元钱收得合不合理。”朱女士对景区门票捆绑意外险的合法性表示怀疑。



记者了解到,景区销售的这种保险大多属于意外险,并且保障期间极短,只限于在景区游玩时段,景区之外并不在保障范围内。业内人士称,多数景区销售的保险是不记名的,消费者对于保险的内容和条款往往也并不清楚,其保险的保障功能其实难以实现。

因此,该业内人士建议市民不妨在出发之前选购覆盖整个旅行期的保险。事实上,目前很多保险公司推出的短期旅游意外险仅售几元钱,就可以保障3-7天的旅行期。如果消费者此前已经购买了一年期的综合意外险,就无须再购买短期意外险。

至于如何拒绝景区保险,市民需要自己留意门票中是否含有保险,如果不确定可以咨询售票窗口。如果已经做足保险保障,消费者完全可以提出不买保险,一般情况下景区也不会强制销售。

另外,值得一提的是,如果消费者的旅行含有潜水、蹦极、滑翔等高风险运动或者要去雪山、高原等特殊地方,就需要有针对性地购买一些保险,普通的旅游意外险中是不保高风险项目的。

相关链接:

小长假出游购买保险的四大误区

本报记者 李立红

1、为了“心安”买保险

不少人仅仅为了买个“心安”,随便选择一种保险,这对自己太不负责任了。个别保险业务员为了赚更高的佣金,不管是否是客户所需的保险,就推荐保费较高的险种,而一旦客户出现意外,这种险种往往理赔非常难。本想“心安”,反倒不安心了。

2、专挑保额高的险种购买

有些人在假期出游时会选择购买医疗保险,却专选那些保额高的险种购买,觉得“保额高保障就肯定好”,其实这也是误区。保额不等于保障,保额高也不代表保障就全,产品不同,其保障保额也不同。尤其是购买一些海外保险,若选择去美国等医药费较高的国家旅游,那么医疗险的保额就不能低于20万。

3、旅行社投保了就不用再买

很多跟团旅游的人,都认为“旅行社投保了就行”,实际上在旅行途中,如果遇到意外,旅行社只负部分责任,只为自己的疏忽或过失而“买单”,而旅客因自己的原因,造成意外的情形就不在保障范围之内。所以,并不是旅行社投保了就行。

4、跟风购买保险

跟风购买保险,也是最忌讳的。在旅游期间,按需购买适合自己的保险,如果是短期旅行,可以关注短期出游旅行全程保障的旅游类意外伤害保险;如果乘坐飞机、汽车等交通工具旅游,就要购买乘坐交通工具的意外伤害保险;如果选择出国游,最好选择一些海外保险,保障更高些。

另外,在购买保险时,一定要看清保险的合同,了解自己通过这份保险能获得哪些保障,保险合同中提到的免责部分是哪些,务必要仔细阅读。

逾三万人参加

新华健康服务客户回馈活动

新华保险作为一家专注于深耕寿险产业的国内领军保险企业,2015年携手旗下全资子公司新华健康,在全国多个省区推出大型健康服务客户回馈活动——“新华有爱·健康防癌”肿瘤标志物检测。活动旨在通过科学的防癌抗癌健康讲座、先进的肿瘤标志物检测以及科学的健康管理服务,对目前国内发病率最高的癌症病种相关肿瘤标志物进行检测,普及宣传关于肿瘤防治的科学知识和理念,真正提高新华保险客户以及广大民众对于癌症可防可治的正确认识,切实帮助人们改变不良生活习惯。

自3月初活动启动至4月,新华保险7大业务片区、16家分公司已累计举办“新华有爱·健康防癌”健康服务活动100多场,参与人次超过30000人,并为每一位参与客户提供了肿瘤标志物检测服务。

今年的4月15日到21日是第21届全国肿瘤防治宣传周。世界卫生组织(WHO)2015年2月4日发表报告预测,未来20年,全球癌症将激增57%,并警告说目前全球正面临癌症的“大浪潮”,癌症已成为迫在眉睫的“人类灾难”。根据WHO癌症专家研究显示,新的癌症病例将在未来20年内,由2012年的1400万个上升到2200万个。而在同一期间内,癌症死亡人数也将由每年820万人之间,升高到每年1300万人。我国的发病情况亦不容乐观,目前我国癌症发病人数每年250万~300万,平均每死亡5人中就有1人死于癌症。恶性肿瘤已成为城市人口中第一大死因,农村第二大死因。目前我国各地医院的首诊病人早期癌仅占10%以下,90%以上都失去了战胜癌症的宝贵时机,因此,提高癌症早期发现率刻不容缓!

新华健康由新华保险全资设立,主要从事健康管理、医疗服务、护理服务、医疗投资等健康医疗产业。接下来,健康服务活动还将在全国范围内持续开展,让更多的人能够享受到新华保险与新华健康带来的关爱和保障。

平安人寿服务升级

业内首推“重疾先赔”“特案预赔”关爱举措

近日,平安人寿宣布重点推进“重疾先赔”和“特案预赔”理赔服务升级举措,为不幸罹患恶性肿瘤、遭遇突发重大灾难事故或遭受严重意外创伤的客户,提供贴心理赔服务和专享理赔关爱。

重疾先赔: 主动探视关爱 理赔一步到位

对于投保重疾险超过两年、不幸罹患恶性肿瘤的客户,在病理明确的情况下,只需三日内报案,平安人寿将安排专人上门探视,并主动代客户收集整理理赔资料,优先完成赔付,让客户安心治疗,无需再为理赔事宜操心。

东莞客户李女士于2010年9月在平安

人寿投保鑫盛重疾15万元,2015年1月10日李女士因身体不适前往医院就诊,住院当天即向平安人寿报案。平安人寿在收到客户信息后,主动及时为客户送上关怀和慰问。5天后,当知悉李女士不幸被确诊为乳腺癌时,平安人寿立即启动重疾先赔程序,专人上门探视,代客户完成诊疗资料收集后收取理赔申请,当天即完成这笔15万元的理赔结案。这样简单快捷的理赔体验和细致入微的理赔关爱获得了客户的由衷称赞。

特案预赔: 提前预付赔款 一解燃眉之急

特案预赔包括重大灾难事故预赔和

高额意外医疗预赔,前者针对的是对社会影响较大、后果严重的自然灾害、公共卫生事件或社会安全事件,平安人寿快速预赔保险金的服务举措;后者是指客户因意外导致身体遭受严重创伤,在预估治疗费用超过3万,预估赔付金额超过1万,而客户急需治疗费用的情况下,为客户预付保险金,让客户不因医疗费用问题延误治疗。

湖北客户秦先生于2010年10月投保智赢人生附加无忧医疗1万元,2014年的一天,秦先生在家劳作时不幸锯伤右臂,被紧急送往医院治疗。经诊断,秦先生手臂肌肉、神经、韧带等断裂,预计治疗费

数万元,这让家境并不殷实的秦先生一家犯了愁。平安人寿接到报案后,第一时间与客户取得联系,并在收到客户预赔申请当天即预付1万元保险金,秦先生在收到理赔通知书时激动地表示:“没想到住院刚五天,就申请到了理赔款,这对我们全家来说真是雪中送炭!”

据统计,截止到3月底,平安人寿已累计为66名客户送去近500万元重疾先赔和特案预赔理赔金。

平安人寿表示,未来将继续围绕“承诺与爱”推出更多理赔服务和关爱举措,为客户寻找理赔的理由,让客户享受全程关爱。