

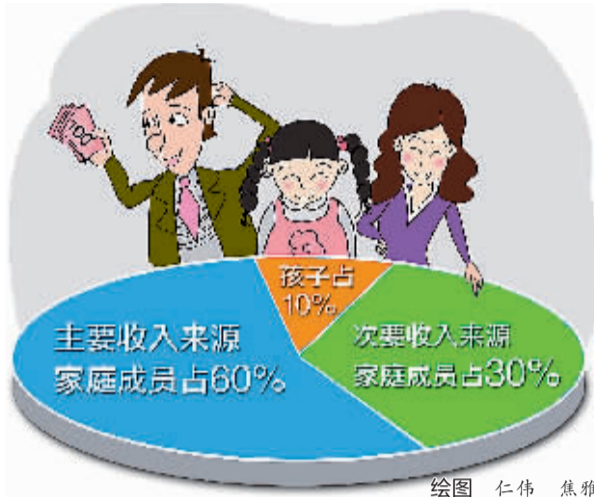
## 保险讲堂

## 家庭成员要科学规划保险

## 核心提示

□记者 李永高  
通讯员 唐亚光

醒木一响,保险开讲。上周,老城区读者吴先生向“保险在线”讲述了自己的苦恼:2009年9月,自己和妻子、孩子一家三口买了3份重大疾病险,每年保费共计近4000元,交了2年,如今,感觉压力有点大,想退保,却又拿不定主意。记者请一些保险业内人士发表了自己的看法,同时,请他们为普通家庭如何规划保险支招。



绘图 仁伟 焦雅琦

## 保险在线一周综述

正确认识理财,正确看待保险——

## 保险,不是一蹴而就的事儿

□记者 李永高

上周,“保险在线”接听读者电话15人次,其中,反映问题涉及保险公司7个。记者采访发现一个现象值得重视:一些老人,把保险当作“高收益银行存款”,两三年后儿女才知道,“说是三五年,其实是十年、二十年”。

## 耄耋老人10万元需被“理”15年

19日下午,记者在西工区某保险公司门口见到了47岁的读者梅女士。

据梅女士讲,今年夏天,80岁的母亲因行动不便要梅女士替她参加一个银行回馈客户活动。等梅女士到现场才得知,原来举办方是这家保险公司。

回到家向母亲询问详细情况,母亲才告诉她,2009年2月25日,她到银行存退休金,大堂工作人员(也不知是隶属银行方面还是保险公司,母亲回忆说,穿着都差不多)推荐了一种“5年期高利息存款方式”,于是,当时就“被帮忙”存了两份,各1万元,“人家把一切都填好了,只用签名字”。2010年、2011年,每到2月份,“银行方面都会电话通知,再各存1万”。

记者翻看梅女士手中两份保单除了保单号不同外,剩余内容都一模一样,上面标明,梅女士的母亲,当时已是78岁高龄,这两份名为“XX腾飞两全保险(分红)”,每年保费1万,交费5年,合同期满15年。夹在其中的6张收费单据显示,已各按期交了3年,总计6万元。

工作人员称领导正在开会,需要等2个小时以上,于是,梅女士请他给计算如果退保,大概损失多少钱。该工作人员指着保险合同第二页上的“现金价值表”说:“这里写得很清楚,3年现金价值2.2万多元。”

按这种算法,梅女士手中这两份6万元保单,即便加起来,此前,该公司其他工作人员给算的,两次分红88.72元、268元,也只能退不足4.5万元。

我们提出两点质疑:其一,投保单上,投保人是梅女士的母亲,被保险人是梅女士,但梅女士当时并不知情,是保险合同成立3年后才知道,而且不是她本人签的字。其二,保险公司是否对这位8旬老人进行了回访,为什么她现在还认定“我办的是银行高息存款”。

## 这1万元也要“理”20年

瀍河区的读者宋先生遇到的事情和梅女士的大致相同。宋先生说,2009年7月23日,母亲到银行存1万元钱,在工作人员介绍下,选择了一种“收益高,存够1年即可取的存款方式”。今年急等钱时,在外地工作的宋先生回到洛阳,才发现是一款保险,即便“比要求多存了1年”,扣除500元佣金、3%手续费等,也只能取9000多元。

在这份名为“X人生个人护理保险(万能型,D款)”保险单上,记者看到投保人和被保险人是同一个人,即宋先生的母亲,当时已50岁,而保险期至70周岁。

这两位母亲共同之处都是“看到存款利息低”,有强烈的理财渴望,只是“误把保险当高收益理财”了。一位银行人士在接受采访时说,当前需要引导人们正确认识理财,正确对待保险,这不是一蹴而就的事情,需要长期而有计划地进行。

## 保险在线

13837999844

13837978843

jrlicsyb@126.com

## 家庭成员保险规划要科学

市保险业协会业务部主任张瑞娜接受采访时说,一个科学合理的保险规划可以最大限度地保障家庭成员健康和家庭财务安全。它通常包含家庭保险额度设定与分配、保费预算与保险品种选择与组合。

家庭购买保险的正确顺序应该是先大人后孩子,在家庭保费预算有限的状况下,更要如此。

父母健康本身就是孩子的保险。三口之家中,父母是家中经济来源的主要创造者首先要

做足保障,除了社保外,还应购买意外和重疾险等必要的商业保险,其次是孩子的医保等保障,然后考虑孩子教育金和大人养老金。

张瑞娜认为,家庭保险额度确定主要综合如下情况:家庭负债,包括借贷、赡(扶)养费等;家庭日常可预见大额支出;近期大额计划支出等。

家庭保费支出有个“双10定律”可供参照,家庭保险设置的适宜额度应为家庭年收入的

10倍,保费支出应为家庭年收入的10%(最高不宜超过20%)。家庭成员间保费用配比遵循6:3:1原则,即最主要收入来源的家庭成员保费和保额应占家庭保险总资产的60%,次要收入来源家庭成员占比为30%,孩子的则为10%。

至于保险产品组合,某保险公司银保部经理冷女士建议,需要由专业人士针对具体家庭作全面分析与规划,才能确定最适合的保险方案。

## 重疾险需要提前规划

冷女士说,家庭提早规划重疾险很有必要,也很划算。社保“广覆盖,低保障”,并且是事后报销。而商业保险特别是确诊给付型的重疾险是以疾病发生为给付条件,按合同约定额度赔付,从而切实减轻经济压力。

有些保险品种还有保费豁免,在投保期间发生合同中约定的某些状况,消费者不用交纳续期保费,合同继续有效。这相当于

给保单再加一份保险。

“家庭选择重疾险,要留意以下方面。”冷女士说,保障期限,有定期、终身两种,一般建议选择后者,因为年纪越大患重疾几率越大;保障范围即涵盖重疾种类;保额,分固定保额和增额;等待期,重疾险都有90到360天的等待期,其间患重疾不赔付。

如今,重大疾病发生人群越来越年轻化。而保险产品是越早

保费越低,时间越长保障利益越高,因此,重疾险是早投保、早受益,家长们可以根据经济条件为孩子选择定期或终身重疾险。那如果家族有重大遗传病史,那就更应该尽早给孩子投保此险种。

张瑞娜提醒说,保险只为遭受风险提供经济补偿,不等于规避了风险的发生,家庭成员在平时工作、学习生活中要注意避免或减少风险发生。

## 农行产品新体验之十二

## 农行金穗如“易”贷记卡:化繁为简 随心所“易”

□记者 刘黄周 通讯员 宋永安

小孙是农行金穗借记卡的老客户了,工资都是按月打在借记卡上。一天,他和同事出去吃饭,结账时,见同事大方的拿出一张银灰色的卡片去刷,这卡看起来很别致,于是好奇的拿过来问:“这是什么卡呀,这么时尚?”同事说:“这是农行的贷记卡。”小孙说:“我就是嫌贷记卡需要的资料太多,办起来太麻烦。前几天还没听说你有贷记卡,怎么这么快就拿到了?”同事说:“你还是农行的老客户呢,连如

‘易’卡都不知道?我可得好好给你讲讲!”

为更好地服务于金穗借记卡老客户,农行推出了金穗如“易”贷记卡。金穗如“易”卡使用银联品牌,可设附属卡,卡片有效期3年。该卡设有“特色额度安排、规定金额转存、全额约定还款和信用成长计划”四大功能,具有“易申请、易使用、易还款、易提额”的特点,同时享有永久免年费的优惠。

一、独具匠心的卡面设计:金穗如“易”贷记卡竖版设计,以甲骨文“用之易,任由心”为主形象。个

性鲜明的设计、厚重的文化内涵、化繁为简的申办流程,表达了农行“厚德载物”、“一切为了持卡人”的理念,卡面大气兼厚重凝练,值得拥有和收藏。

二、独特的申办开卡流程:只要你是农行金穗借记卡、准贷记卡客户,开户时间6个月以上,且最近一次借记卡银行应付利息金额大于等于1元,截止申请日前3个月,借记卡交易发生次数3次以上,同意将该借记卡或其本人的农行准贷记卡与如“易”卡进行绑定,并开通约定还款功能,只需出示本

人有效身份证件和金穗借记卡原件,无需提供其他资信证明即可“以卡办卡”。

三、独具特色的产品功能:“固定金额转存”功能——该功能专为如“易”卡开发,为农行独有。持有如“易”卡的客户,在账户到期还款日前两日,如账户当期存在欠款,先以全额约定还款的方式还清“本期全部应还款额”,再按客户事先约定的“固定转存金额”,从绑定的借记卡或准贷记卡账户中,向如“易”卡账户转入“固定转存金额”,从而提升如“易”卡的可用额度。

“信用成长计划”功能——该卡参加我行的贷记卡信用成长计划,对信用良好的账户,将主动给予信用额度提升,并且享有同城本行范围免收提取超额还款手续费的优惠,每日优惠上限为2000元。

持如“易”卡,在农业银行营业网点、ATM、POS、自助终端、网上银行、电话银行、手机银行和境内外带有银联标识的ATM、POS上均可使用。

咨询电话:  
63295071/63295070