

保险讲堂

# 女性买保险各年龄段侧重不同



核心提示

□记者 龚娅丽

在当代,女性承担的社会责任与压力日益增加,这不单需要健康的身体和积极的心态,更需要良好的保险计划分担人生风险。“女性在不同的年龄阶段,要面对婚姻、育儿、健康、养老等不同问题,因此她们需要有相对应的保险产品为生活保驾护航。”市保险行业协会业务管理部主任张瑞娜表示。

## 20岁 首选意外险,重疾险早买保费低

对于20岁刚告别校园、踏入社会的女孩们,没有资金的积累,可能会在旅游、日常生活中受到意外伤害,所以意外风险类保险应是首选。一部分高薪白领由于工作压力与工作强度非常大,身体长期处于亚健康状

态。这部分女性不妨购买保障型重疾险,这类保险一个显著的特点就是越早买保费越低、保证时间越长。随着年龄的增长以及日后组建家庭,可适当调整保额或者添加其他险种。

## 30岁 做好综合规划,注意受益人顺序

对于30岁的女性,家庭相对稳定,但随着职位的升高,压力也随之增大。综合考虑,应该在意外险的基础上,增加医疗保障。目前市面上,有保险公司针对女性生理特征而设立的专用型保险,专门为女性的乳腺癌、卵巢癌、宫颈癌等疾病提供医疗保障。张瑞娜表示,这种专用型保险一般都是以团体险的形式出售,不过,一些保险公司推出的健康类险种和储蓄型分红险也开始涵盖女性特殊疾病,提供特定保障。

新《婚姻法》开始实施,其关于婚前夫妻共有

财产的规定让国人对婚前婚后的财产归属开始重新定义,这股热潮蔓延到了保险领域。张瑞娜建议,若在投保时填写受益人时加上女方的名字,要注意受益顺序。若没有注明受益顺序,那么所有的受益人受益份额是平等的。若买的是养老金、两全险等储蓄性险种,经济能力许可时不妨考虑较短的交费期或者趸交,这样总的支付金额也较少。万一日后婚姻发生变故,作为受益人的女性可获得更多权益。

## 40岁 注重养老规划,勿盲目重复投保

40岁的女性,家庭处于一种成熟状态,有一定财富积累,同时临近退休。这个时候选购的保险,应着重考虑养老方面的。

张瑞娜提醒,人寿保险(如:养老金、重疾险等险种),确实存在购买多少保额享有多少保障的情况。但是,不要重复购买保障范围类似的住院医疗费用报销型保险。由于此类保险理赔遵循补偿原则,总赔付金额不可能超过所发生的实际费用,因此,没有必要在两家甚至多家保险公司

“都买一点”。

“到了50岁以上这个年龄,要买重疾险和养老金有些困难。”张瑞娜说,人在50岁以后,身体的各项功能都逐渐减弱,容易出现这样那样的问题,所以,此时投保重疾险都要进行体检,体检后若身体有问题,要么拒保,要么加费承保,要么设除外责任(即已有的疾病不在保障范围之内)。养老金属于强制储蓄性质,专款专用,50岁以后缴费过高,此时投保不划算。因此,建议女性及早做好保险规划。

## “蜘蛛人” 身处险境有保险吗

□记者 宋锋辉

### 身处险境的高空“蜘蛛人”

从事高楼大厦墙体清洗维护工作的人,由于像蜘蛛一样紧贴在墙体上,通常被称为“蜘蛛人”。近日,记者来到奥体花城住宅小区,采访了两位“蜘蛛人”。

杨师傅和小李是洛阳新宇保洁服务有限公司的员工。杨师傅说,他的工作主要是辅助性的,比如放绳子、垫防磨垫、递送工作所需的材料等。小李主要负责高空维护工作。他们这次的工作是为三楼的一处墙体渗水做防水处理。带队的朱经理说,他们的工作很广泛,并不仅仅是给大楼墙体清洗。高楼大厦的墙体粉刷、翻新、防水等都包含在内。工作很辛苦,也很危险,在干高空作业时,不仅有基本工资,每天还会有较高的补助。

### 他们的工作能“保险”吗

“蜘蛛人”的工作是很危险的,如果能有一份保险,就能为他们以及他们的家人提供多一份保障。那么,他们有保险吗,能买保险吗?

记者了解到,由于这种工作不是经常性的,不少保洁公司在接到类似的工作时都是临时招人来干,因此一般不会为他们购买保险。小李说,他们公司不仅在洛阳承接类似工程,在其他地方也做,由于业务较多,他们和公司的关系比较固定,公司每年为他们购买一次意外险,保额在五六万元。小李还说,他们自己并没有购买保险。

记者通过中国人寿高级理财规划师熊赞了解到,像“蜘蛛人”这类从事高危工作的人想要购买保险并不简单。熊赞说,根据不同职业危险程度的不同,保险公司一般把危险分六类,还有一类是特殊费率的。职业所处类别越高,表明所从事的工作越危险。当从事的工作达到一定的类别时,购买意外险就要在正常的保费基础上加收一定比例的保费,如果危险程度过高,还有可能被拒保。

熊赞说,“蜘蛛人”的工作一般被划分到五类以上,这就意味着如果他们个人购买意外伤害险可能会被拒保。不过,他们可以选择团体购买或单位购买的方式,购买意外险可以根据危险工作时间来购买短期的,也可以一年购买一次。即使是单位购买,也要在正常人的基础上加收50%以上的保费,如果是购买长期寿险(非意外险)则要在正常人的基础上加收10%-20%的保费。保额则因投保费率不同而不同。

保险在线一周综述

## 多点沟通就少点“委屈”

□记者 李永高

上周,保险在线共接到读者电话21个,其中,咨询类7件,反映问题14件,涉及保险公司7家。在接听、处理读者电话过程中,我们感到很多时候就是沟通的问题,常常是一句话的事,却弄得投保人和保险人都很“委屈”。

### 一方称“被忽悠”一方说“有录音”

在接听读者反映的保险问题时,听到最多的词是“被忽悠”,并且多是到银行办理业务时“被保险”了,上周此类投诉占到85%,而且数额较大,14件投诉中有10件超过1万元。

西工区的张女士1个月前到银行办理业务,“被忽悠参加了送保单银行理财计划”,本月急着用钱时,却被告知2万元是保费,如果现在取钱,将损失1000多元,张女士感觉被骗了。但保险公司接受采访时,调出了当时对张女士的回访电话,在双方通话中,能清晰地听到张女士肯定的回答,

她“知道自己购买的是保险”。

读者李先生的1.5万元、薛先生的1万元也是这种情况。

就事实来讲,合同一经双方签字,就要产生法律效应,这对双方都有约束,而鉴于保险的特殊性,监管部门还专门对许多种类的保险设置了10日犹豫期,要求保险公司在此期间电话回访投保人,并且要就保险中的关键问题进行二次确认。这个电话是进行了录音的。如果投保人不同意保险合同的内容,可及时申请撤销合同。除了收取10元成本费用外,保费全额退还。

### “我的情况他们咋了解得恁清楚”

牛先生才真正是被忽悠了一把。

据他介绍,9月6日,他接到一个电话,对方说,“您是不是购买了×保险公司的保险,今天下午到凯旋路×大厦领取1600元补贴”。牛先生还真是买了×公司的保险,于是,按时来到×大厦,结果发现进入了另一家保险公司的“领地”,业务员热情地推销起自己公司的产品。牛先生很是诧异,后来才弄明

白是×保险公司业务员跳槽时,“顺便把牛先生的个人资料也捎过来了”。

一位法律人士接受采访时表示,×保险公司业务员的上述行为轻了说是职业道德问题,往重里分析,就涉嫌违法。

另外,读者柏先生询问,哪个部门办理保险资格证报考。市保险业的唐亚光答复说,目前,我市暂时不接受社会个人报名,建议希望考取保险资格证的读者通过各保险公司报名,相关流程各保险公司有专人负责。

对于洛龙区张女士一两岁儿子没有报户口能不能买保险的问题,唐亚光建议,家长最好在孩子报上户口后再购买合适的保险。

### 保险在线

13837999844

13837978848

jrllcsyb@126.com

