

保险讲堂

“她”的保险，让健康、财富追着幸福走



□记者 樊娅丽 通讯员 李睿雅

今天的女性既要主内，又要主外，再强势和能干的女人也需要关怀、疼爱。与家人、朋友的关心相比，自我珍爱与呵护更为重要。最近，不少女性读者致电本报，表示想给自己买份保险，使自己获得更多的保障。记者走访发现，保险公司推出了女性专属重疾险、生育险以及“爱情保险”，可以为女性的生活锦上添花。



绘制 闵敏

重疾险、生育险：保障健康，锦上添花

女性健康往往容易受到一些妇科疾病，如乳腺癌、宫颈癌等威胁。为了关爱女性，各保险公司推出了女性健康保险产品。针对女性生理健康的重大疾病保险就是最典型的一个险种。太平洋人寿洛阳分公司业务部经理武玉良介绍，该公司有一款女性保险，对乳房、子宫颈、子宫体、卵巢、输卵管等易长恶性肿瘤的部位及系统性红斑狼疮、类风湿性关节炎等疾病都有保障，投保年龄为20岁至45岁，至保险期满时被保险人年龄不得超过70周岁。这款保险属于两全保险，除了提供女性高发疾病保障，还具有对身故、全残等的保障功能。

武玉良表示，选购女性健康保险时，一定要留意保险的“等待期”。

“等待期”，顾名思义就是保险要在“等待期”结束后才生效，而在“等待期”内出险，保险公司仅退还保费，不会按照保额赔付。

仍以上述保险为例，若合同生效日不满180天，首次确诊患有保险合同约定的疾病，合同终止，保险公司只返还已缴保费。

由于龙宝宝扎堆出生，生育险近来备受关注。

通常我们说的生育险是指社保的一部分，为参保的孕妇提供生育津贴以及生育

医疗费。

采访中发现，商业保险也为女性提供有孕期保障的产品。新华人寿洛阳财富管理中心财富总监蔡瑞红介绍，孕妇只要购买生育保险，若因流产、早产身故的，或在住院分娩期间身故的，保险公司可以向其受益人给付身故保险金。

提醒 目前生育险的“等待期”往往在30天到一年不等。比如在投保时，准妈妈已经怀孕5个月，而投保的母婴保险“等待期”为180天，那么在剩余的妊娠期间无法享受生育保险，保障意义也就大打折扣了。所以准妈妈务必详细了解保险条款，根据自己的身体状况进行投保。

“爱情保险”：不保爱情，只保财富

新婚姻法出台后，人们开始质疑：有没有什么办法能给“爱情”加一个保障呢？

不少保险公司趁机推出新的营销名目——“爱情保险”。

蔡瑞红介绍，“爱情保险”一般是兼养老与保障的终身保险险种，保险范围包括意外或疾病身故金、意外伤害保障等。

以该公司的一款产品为例，投保对象为20岁至55岁的已婚女性，投保人为第一被保险人、其丈夫为第二被保险人。在这款产品中，特别设立了“爱情祝福金”——

如果投保人婚姻一直存续，则可以在80岁之前每5年从保险公司获得保险金额20%的“婚姻祝福金”。

读者王女士就是“爱情保险”的受益人。她是一名公务员，丈夫是一家企业的经理，家庭年收入15万以上。结婚两周年时，丈夫为王女士购买了一份“爱情保险”，他当时希望这份保险能保障夫妻两人乐享晚年。3年后，丈夫因为意外不幸身故，整理遗物时，王女士翻到了这份保单，看到目前还在缴费期，王女士不知该如何处理。她

咨询了专业人士，得知这是一款专属已婚女性的保险，这款保险提供豁免保费权利，如今丈夫已逝，她不用再交保费，但是她的保障利益可以继续享有。“丈夫给予我的爱与呵护在延续。”王女士说。

提醒 “爱情保险”一般属于夫妻捆绑的保险计划，一张保单可以同时承两个或两个以上的被保险人，要求被保险人必须是有法律关系的合法夫妻。如果双方离异，保单可拆分，拆分后的保险责任依然有效。

“别‘忽悠’陌生的‘叔叔’‘阿姨’”

□记者 李永高 实习生 常晨晨

3月15日，我市迎来了一场久违的春雨，在周王城广场，市工商部门和市消费者协会联合举办了宣传及现场咨询活动。我市不少保险公司也参与其中，现场接受投诉、咨询。尽管现场的投诉明显少于往年，但结合“保险在线”接受的读者反映，老人“被保险”处理起来仍很棘手。

那小姑娘一声“姨”把她喊晕了

2010年，58岁的陈女士去中州路某银行存款，大堂内一个小姑娘笑呵呵地上来扶住她，甜甜地喊了一声“姨”。

陈女士说：“我一下就觉得见到了自己的亲闺女。”那小姑娘说，现在市场行情不好，建议她购买有稳定收益的分红险。

陈女士描述了被“闺女”“忽悠”的经过，“当时她告诉我，总共交5年保费，每年1万元，缴完后每年有稳定分红，放得越久收益越高。我当时反复向那小姑娘确认交满5年后是否可以自由支取并拿回本金，她的回答非常肯定。现在才知道，买满5年后取钱竟属于提前退保”。

其实，该款分红保险写得很明白“交费5年保险期10年”。简单说就是交5年的钱，保障10年。如果5年后要支取则属于退保，要根据保单的现金价值进行核算退给投保人。把基本保额的现金价值、累计红利保额的现金价值和红利终结加起来也不够本金。

老年人更脆弱更经不起折腾

今年28岁的刘女士，专门从新加坡回来处理她母亲购买的两份保险。

据介绍，她58岁的母亲是2011年2

月到南昌路一家银行存款时，被“忽悠”着买了两份保险，一份是趸交的5年期15万元，一份是每年交1万元的10年期。

当时她母亲也分不清哪些是银行工作人员，哪些是保险公司业务员，他们的着装基本一样，都说“这种理财产品利息高”。等她母亲走出银行时，才被塞了一个信封，里面是“保险合同”。

“在新加坡也有保险营销，但要正规得多，咱这里简直就是骗。”刘女士十分气愤。

“我在保险公司处理母亲这事时，听说以后保险公司许多产品还要通过银行销售。这让人很担忧。”她希望借助媒体呼吁对老年人千万不能“忽悠”，他们金融理财知识欠缺，辨别能力差，维权意识不强，在购买金融产品时出于对银行的信任，极易被误导。

读者侯先生也表达了同样的观点，许多老年人的钱是省出来的，用来养老的，或者是想留给子孙的，一旦有一丁点儿损失，他们很容易“暗气暗憋”、“经不起折腾”，甚至走极端。“别‘忽悠’陌生的‘叔叔’‘阿姨’”。



快乐的理财经理

——记洛南新区支行郭芳



工作像蜜蜂一样勤劳，生活像蝴蝶一样多彩，这是洛南新区支行理财经理郭芳最喜欢的一种生活态度。

作为理财经理，郭芳每天要面对很多客户，接触面很广，但紧张和忙碌并没有让郭芳感到厌烦，她总是把快乐带给客户。

许多客户宁愿放弃家门口的银行，跑远路来郭芳所在的网点办理业务，有时也会介绍朋友来她这里办理业务，以证明自己所言不虛。一天，有名客户要给在美国留学的女儿汇学费，因匆忙，所带现金不够，郭芳就把自己的3000元钱给客户垫上，以解其燃眉之急。

郭芳是个细心人。她针对不同客户逐户建立跟踪服务档案，新增客户有什么特点、哪些客户的产品到期、哪些理财要点需要提醒等，通过面谈、电话、短信、定期回访等方式，随时帮客户解决遇到的各种问题。

郭芳是个实诚人，她不隐瞒风险不夸大收益，坚持把合适的产品推荐给适合的客户。

郭芳是个负责的人，她会根据客户的风险承受能力和投资意向，为客户做好资产配置。

日积月累，郭芳得到了越来越多客户的信赖，客户们都让她帮着理财放心。

家人对郭芳非常支持。郭芳说：“我非常感谢我的家庭，丈夫和孩子都支持、理解我，使我每天能以最好的精神状态投入紧张的工作中。”

工作之余，郭芳会最大限度地放松自己。她喜欢阅读，她认为书是最好的老师和朋友；她有很多闺蜜，每隔一段时间就会举行一次聚会，听听音乐，聊聊生活，一起去打球……

“你给予生活的，生活都将回馈于你”，这是郭芳最喜欢的一则格言。2011年，生活给予了郭芳最好的回报：市分行、省分行优秀理财经理，连续三个季度荣登省行建功立业龙虎榜！



保险在线
13837999844
18638358812
lywbjrtx@126.com