

枣庄市保险行业 开展2014年“全国保险公众宣传日”活动

7月8日是中国保监会确定的全国保险公众宣传日,今年的“7·8全国保险公众宣传日”活动主题是“爱无疆,责任在行”。旨在通过开展丰富多样的宣传活动,集中反映保险业近年来履行社会责任的工作成效,向社会公众展现保险业勇担社会责任的精神风貌,广泛宣传保险风险管理的行业特性、保险业的历史和文化,以及“守信用、担风险、重服务、合规经营”的核心价值理念,树立保险业良好的社会形象。按照中国保监会和山东省保监局的要求,结合枣庄实际,枣庄市保险行业协会确定7月5日全行业统一组织开展进社区、进乡村、进企业集中宣传活动,7月8日各保险公司在营业场所或职场自行组织本公司系统的宣传活动。

宣传活动的内容:一是大力宣传“保险让生活更美好”、“爱无疆,责任在行”的活动主题以及“守信

用、担风险、重服务、合规范”的保险行业核心价值理念。二是大力展现保险业履行社会责任的成效及勇担社会责任的精神风貌,以及保险在服务民生,促进社会经济发展方面的功能作用。注重用鲜活的事例说话,用翔实的数据说话。广泛开展行业公益活动。三是广泛宣传保险风险管理的行业特性、行业历史和文化。坚持正面引导,将宣传保险知识与保险从业人员的实际行动相结合,用典型人物吸引人,用真情故事感染人,用真诚服务感动人,传递行业正能量。四是宣传《山东保险业社会责任报告(2011-2013)》、《山东省保险行业服务质量规范》有关内容,展现各保险公司履行社会责任的举措、成效。五是宣传保险消费者保护、投诉维权渠道,可采取设立宣传咨询服务台、经理接待日、与客户联谊等形式,积极回应社会公众关切的问题。

影响保费的因素有哪些?

通常,影响保险费计算的因素有保险责任、保险期间、交费期间、交费方式、被保险人的性别、年龄、职业及身体健康状况、投保金额等。

保险费既然是风险的代价,就必须依据上述各项因素来估计其风险性的高低,再按照收入与支出相等的原则加以计算。一般的情形大致为:保险金额越高,保险费越高。

保险期间方面,生存保险及两全保险的保险期间越长,保险费越便宜;死亡保险则反之,期间越长,保险费越贵。

在性别方面,死亡保险一般是女性的保险费较男性的保险费便宜,这是因为女性平均寿命高于男性。

在交费方面,分期缴费的次数越多,保费越高。

投保家庭财产保险应把握三个原则

家财险即家庭财产保险,除承保火灾责任外,还提供其他保障。如保障爆炸、雷击、暴雨造成的损失,甚至包括家中水管爆裂造成装修和家具损坏。另外,客户还可以根据自己的需要选择第三者责任险、盗窃险等附加险。投保家财险应把握三个原则。

首先,被保险人与保险标的物具有保险利益关系。在家庭财产保险中,投保人与保险标的物之间应该有一定的利益关系,即投保人对保险标的物拥有所有权、占有权或按合同规定产生的利益。因此,如果家庭大部分财产出现了变更,一定要到保险公司进行保单内容的变更。

其次,并非所有的家庭财产都能投保家财险。家财险的责任范围包括火灾、爆炸、台风、暴雨、雷击、洪水等引起

交强险“互碰自赔”

所谓“互碰自赔”,即对事故各方均有责任,各方车辆损失均在交强险有责任财产损失赔偿限额2000元以内,不涉及人伤和车外财产损失的交通事故,可由各自保险公司直接对车辆进行查勘、定损。但须交警认定或当事人根据出险地关于快速处理的规定自行协商确定双方均有责任,以及当事人需同意“互碰自赔”处理办法。“互碰自赔”机制是保险行业进一步简化交强险理赔手续、服务于道路交通事故的快速处理、提高被保险人满意度的一项重要举措。

(1)申请条件。必须同时满足:“多车互碰、有交强险(还未到期)、只有车损(不涉及人员伤亡和车外的财产损失)、不超过2000元、都有责任、各方同

意”,就可以申请“互碰自赔”。(2)主要流程。1.向自己的保险公司报案。各方车主立即向自己的保险公司报案。

2.现场处理。按照出险地有关规定快速处理的相关规定,通知交警处理;或依据有关规定自行协商处理。3.查勘、定损。根据保险公司的提示到指定地点进行查勘、定损。4.索赔。符合“互碰自赔”的,各方车主凭交警《道路交通事故认定书》,或《机动车交通事故快速处理协议书》等单证,直接到自己的保险公司索赔。

(3)需要提交的索赔单证有索赔申请书、责任认定书、调解书或事故双方自行协商处理协议书、损失情况确认书(定损单)、车辆修理费发票(原件),驾驶证和行驶证(复印件)。

终身寿险是什么意思 与定期保险的区别

终身寿险是什么意思?金投保网专家介绍,终身寿险是终身提供死亡或全残保障的保险,一般到生命表的终极年龄100岁为止。如果被保险人在100岁之前死亡,保险公司将给付相应的保险金。如果被保险人生存至100岁,则向其本人给付保险金。

购买终身寿险的作用

1.合理避税:对于希望把资产留给下一代的人,以达到转移资产,合理避税的目的。保险是规避债务的一种好方式。

2.理财增值:购买分红投资保险能达到理财的目的。一般情况下,保险的理财增值

功能较弱,保险的增值,最主要的因素是时间,而非回报率。终身分红保险,可以最大限度利用时间的因素,获得保险复利递增的神奇效应。

“终生寿险”既解决了现实生活中的经济风险对家人可能造成的伤害,又确保为家人留下了一笔高于投资的财富,是一种明智的理财手段。

这种保险适合于收入比较稳定,较高资产,希望有稳定的回报又不想自己参与投资的人士,也是投资者希望赚取避税收入和财产完整继承的好选择。

与定期保险的区别

定期人寿保险只提供一个确定时期的保障,如果被保

险人在规定时期内发生意外身故时,保险公司向受益人给付保险金。如果被保险人在期满时仍然生存,保险公司不承担给付保险金的责任,也不退还保险金。

而终身人寿保险是一种不定期的人寿保险,为被保险人提供终身保障,即保险公司要对被保险人负责,直至被保险人去世时终止。终身人寿保险以人的最终寿命为保险事故,在事故发生时,由保险人给付一定保险金额的保险。

简单说,终身人寿保险的保单通常集合了保险和储蓄投资于一身,而定期人寿保险保单仅仅是一份保险单而已。

保险伴您一生 提供五大保障

1.转移经济风险

保险是把大家联合起来,用社会互助的力量,将沉重的经济负担分散开来,一人有难,大家承担。

2.消除后顾之忧

幸福生活不仅限于眼前寝食无忧,还要让医疗无忧、子女教育无忧、家人生活保障无忧等等。有了保险,该想到的都想到了,有备无患,对将来的担忧,自然可以消除。

3.合理规划理财

理财不只是增收,还包括减少风险带来的支出,有了保险,把将来的消费有计划地分摊到每一年,巨额的风险转移给了保险公司,有限的收入就能实现效能最大化。

4.保持生活质量

将来退休了,收入会减少;遭遇意外和疾病,无法继续工作,收入也会减少。收入减少,生活难以稳定。有了保险,就可以在离开工作岗位后保持相当的收入,维持体面的生活质量。

5.安定社会环境

安定的社会环境是个人安康、家庭幸福的大前提,而安定的社会需要加快健全以社会保险为基础、

商业保险为补充的社会保障制度。在社会保险加快普及的情况下,有更多的人享有商业保险,社会环境才能更安定。



银行里买保险该注意啥

新型人身保险产品。这些银保产品既有投资功能,也有保障功能。以5年期分红产品为例,在保险期限内一旦被保险人发生身故等保险事故,保险公司会按照约定支付保险金;到期后生存保险公司会支付满期保险金,同时在保险期间有一定红利给付。

需要提醒的是,在分红收益方面,虽然保险合同上都会以高、中、低3个层次的收益来进行演示,但这仅仅是基于以往数据的推演,并不代表实际收益,保险公司的最终分红取决于公司当年的收益水平。因此,红利是不确定的,消费者千万不能只关注预期收益率,也不要将其与储蓄及银行理财产品进行收益比较。

此外,和银行储蓄相比,保险产品的变现能力较弱,如提前退保可能会有一定损失。因

此,保险合同一旦签订就意味着要长期持有;也只有如此才能体现出保险的价值,这一点消费者购买前一定要弄清楚。

(3)购买注意3环节

虽然在银行购买保险手续简便,但近年来不断发生的存款变保险现象也给消费者带来了困扰—银保产品能买吗?购买时又该注意啥?

银保产品兼具保障和投资功能,其分红和复利功能可有效应对通胀,同时又具有其他理财产品所不具有的保障功能,适合有这方面需求的消费者选购。投保前,要仔细阅读保险责任,了解准备购买的产品的保障范围是否能满足需要。对于期限较长,要分期缴纳保费的产品,需确认有足够、稳定的财力支付保费,建议尽量避免中途退保。同时,认真阅读现金价值表或退保金比

麻烦的事变简单了!



保险时讯

主编:陈淑萍
组版:林丽娜
邮箱:zzcsp@126.com
电话:3120551

我国保险市场上的经营主体有哪些?

保险市场上的经营主体主要包括两类:一类是保险产品的供给方,即所谓的保险人;另一类就是为促成保险交易提供辅助作用的保险中介。

保险人是指与投保人订立保险合同,并承担赔偿或者给付保险金责任的保险公司。保险人可以采取多种组织形式,最为常见的是公司制,因此,很多时候都会直接用“再保险公司”来称呼保险人。保

险人一般为法人,但也存在自然人为保险人的情况,如英国的劳合社。

保险中介的形式比较多样,主要包括保险代理人、保险经纪人、保险公估人等。他们的活动范围也比较广泛,包括充当保险人与投保人之间的交易媒介,协助建立保险合同关系;也包括独立于保险人与投保人之外,以第三者的身份处理保险合同当事人委托办理的保险事故鉴定、估损和理赔等事项。

消费者购买保险应注意的几个事项

(一)保险销售过程中消费者需要注意的事项

员不得代替投保人填写投保资料。

(二)售后消费者需注意的事项

一是退保宜在犹豫期内提出。除合同另有约定外,犹豫期(签收保单之日起10日内)内投保人可以无条件解除保险合同,保险公司除扣除不超过10元的的成本费外,应退还全部保费。犹豫期后退保,投保人将有一定损失。

二是可查询或咨询有关保险合同的情况。消费者可以拨打保险公司客服热线、登陆保险公司网站询问有关合同条款的问题或查询保险业务办理进度、核对保单信息。

三是认真配合保险公司回访。保险公司应在犹豫期开展客户回访,以防范欺骗误导、维护消费者权益。回访过程事项较多,请细致倾听、耐心配合,不清楚的内容应立即提出,并有权要求保险公司进一步解释。

(三)消费者维权方式

消费者发现销售过程中存在误导欺诈行为或认为自身权益受到侵害的,请保存好相关证据资料,可向保险公司反映,也可以向保险监管部门或当地保险行业协会投诉。

如何避免保险合同纠纷

保险合同是投保人与保险人约定权利义务关系的协议,属于合同的一种,具有合同的一般属性。但是有些客户在购买保险产品时没能全面了解保险产品的内容就签单,在过后或理赔时就会遇到一些不必要的麻烦,滨州市保险行业协会在此提醒大家,为了避免保险合同发生纠纷,应从以下几个方面着手:

第一招:独立挑选保险产品。决定买保险之前,先要搞清楚自己为什么要买这份保险。

很多市民在挑选保险产品时过多地依赖代理人推荐,其实买保险与买其它商品一样,都要根据自己的实际需求来选。每个家庭对保险的需求都不一样,有的希望增加人身保障,有的则是为了转嫁财务风险,也有想通过保险做理财投资的……不同需求搭配不同保险。在实际购买时要切实考虑自己家庭的经济情况、年龄结构、风险偏好等因素。

第二招:了解保险的基本功能。时下保险理财盛行,很多人产生了“买保险就是为了多赚钱”的想法。其实保险最基本的功能是保障,投资理财只是保险的附加功能。对于保险最朴素的解释是:人为我,我为人人。即人人拿出一小部分财富汇集成大经费,一旦个别社会成员发生意外就可以动用这笔爱心基金。市民买保险其实是用少量的钱转嫁自己和家庭的风险,不要因为缴了保险费没有得

到经济回报就认为很吃亏。

第三招:应该如实告知别隐瞒。据粗略统计,目前80%以上的保险拒赔案是由于客户在投保时没有“如实告知”引起的。保险合同有个重要原则,就是“如实告知”义务,市民投保时一个小小的“隐瞒”,就会失去日后索赔的权利。所以投保人一定要在合同上填明被保险人的身体状况,否则保险公司可能会以“隐瞒”病情为由拒赔。

第四招:理解保险合同的立法本意。保单不能代签名主要是针对以死亡为保险责任的人寿保险。这项规定的立法本意是为了防止投保人为经济利益恶意伤害被保险人,因而一定要被保险人的亲笔签名。保单不能代签名,是保险基本常识。

第五招:弄清保险条款的专用术语。目前由于市民的保险专业知识还比较匮乏,对保险条款中的某些专用术语往往

会“想当然”地去理解。以保费缴满两年退保时保险公司应给付现金价值为例,很多人从字面上理解以为现金价值就是自己所缴的保费。但事实上,客户退保时的现金价值是所缴保费扣除风险保费、储蓄保费后的剩余部分。一般第三年退保的客户大约只能领到所缴保费的二分之一左右,但这一点让不明就里的老百姓倍感“上当”,导致很多纠纷。

第二招:了解保险的基本功能。时下保险理财盛行,很多人产生了“买保险就是为了多赚钱”的想法。其实保险最基本的功能是保障,投资理财只是保险的附加功能。对于保险最朴素的解释是:人为我,我为人人。即人人拿出一小部分财富汇集成大经费,一旦个别社会成员发生意外就可以动用这笔爱心基金。市民买保险其实是用少量的钱转嫁自己和家庭的风险,不要因为缴了保险费没有得

到经济回报就认为很吃亏。

第三招:应该如实告知别隐瞒。据粗略统计,目前80%以上的保险拒赔案是由于客户在投保时没有“如实告知”引起的。保险合同有个重要原则,就是“如实告知”义务,市民投保时一个小小的“隐瞒”,就会失去日后索赔的权利。所以投保人一定要在合同上填明被保险人的身体状况,否则保险公司可能会以“隐瞒”病情为由拒赔。

第四招:理解保险合同的立法本意。保单不能代签名主要是针对以死亡为保险责任的人寿保险。这项规定的立法本意是为了防止投保人为经济利益恶意伤害被保险人,因而一定要被保险人的亲笔签名。保

单不能代签名,是保险基本常识。

第五招:弄清保险条款的专用术语。目前由于市民的保

险专业知识还比较匮乏,对保险条款中的某些专用术语往往

会“想当然”地去理解。以保费缴满两年退保时保险公司应给付现金价值为例,很多人从字面上理解以为现金价值就是自己所缴的保费。但事实上,客户退保时的现金价值是所缴保费扣除风险保费、储蓄保费后的剩余部分。一般第三年退保的客户大约只能领到所缴保费的二分之一左右,但这一点让不明就里的老百姓倍感“上当”,导致很多纠纷。

第二招:了解保险的基本功能。时下保险理财盛行,很多人产生了“买保险就是为了多赚钱”的想法。其实保险最基本的功能是保障,投资理财只是保险的附加功能。对于保险最朴素的解释是:人为我,我为人人。即人人拿出一小部分财富汇集成大经费,一旦个别社会成员发生意外就可以动用这笔爱心基金。市民买保险其实是用少量的钱转嫁自己和家庭的风险,不要因为缴了保险费没有得

到经济回报就认为很吃亏。

第三招:应该如实告知别隐瞒。据粗略统计,目前80%以上的保险拒赔案是由于客户在投保时没有“如实告知”引起的。保险合同有个重要原则,就是“如实告知”义务,市民投保时一个小小的“隐瞒”,就会失去日后索赔的权利。所以投保人一定要在合同上填明被保险人的身体状况,否则保险公司可能会以“隐瞒”病情为由拒赔。

第四招:理解保险合同的立法本意。保单不能代签名主要是针对以死亡为保险责任的人寿保险。这项规定的立法本意是为了防止投保人为经济利益恶意伤害被保险人,因而一定要被保险人的亲笔签名。保

单不能代签名,是保险基本常识。

第五招:弄清保险条款的专用术语。目前由于市民的保

险专业知识还比较匮乏,对保险条款中的某些专用术语往往

会“想当然”地去理解。以保费缴满两年退保时保险公司应给付现金价值为例,很多人从字面上理解以为现金价值就是自己所缴的保费。但事实上,客户退保时的现金价值是所缴保费扣除风险保费、储蓄保费后的剩余部分。一般第三年退保的客户大约只能领到所缴保费的二分之一左右,但这一点让不明就里的老百姓倍感“上当”,导致很多纠纷。

第二招:了解保险的基本功能。时下保险理财盛行,很多人产生了“买保险就是为了多赚钱”的想法。其实保险最基本的功能是保障,投资理财只是保险的附加功能。对于保险最朴素的解释是:人为我,我为人人。即人人拿出一小部分财富汇集成大经费,一旦个别社会成员发生意外就可以动用这笔爱心基金。市民买保险其实是用少量的钱转嫁自己和家庭的风险,不要因为缴了保险费没有得

到经济回报就认为很吃亏。

第三招:应该如实告知别隐瞒。据粗略统计,目前80%以上的保险拒赔案是由于客户在投保时没有“如实告知”引起的。保险合同有个重要原则,就是“如实告知”义务,市民投保时一个小小的“隐瞒”,就会失去日后索赔的权利。所以投保人一定要在合同上填明被保险人的身体状况,否则保险公司可能会以“隐瞒”病情为由拒赔。

第四招:理解保险合同的立法本意。保单不能代签名主要是针对以死亡为保险责任的人寿保险。这项规定的立法本意是为了