

客户服务

CUSTOMER SERVICE

平安综合金融超市

—— 详见 B05 版

平安,总在你身边

—— 详见 B06 版

2012 年客户服务年报

广东省出版登记证:粤内登字 B 第 00056

全国客服热线:95511

Http://www.pingan.com

官方微博:weibo.com /pingan

平安就在你身边 | Always be there



买保险
就是买平安

葛优

海清

因为有风险,所以有保险;
保险是保障,保险是责任,
保险是对自己和家人的爱。

保险的意义
只是今日作明日的准备,
生时作死的准备,
父母作儿女的准备,
儿女小时作儿女长大的准备,
如此而已。

今天预备明天,这是真稳健。
生时预备死时,这是真旷达。
父母预备儿女,这是真慈爱。
能做到这三步的人,
才能算做是现代人。

—— 胡适

别人都说我很富有,拥有很多的财富。其实真正属于我个人的财富是给自己和亲人买了充足的人寿保险

—— 李嘉诚

拒绝商业保险的 5 大“伪借口”

有社保为什么还要商业保险?

社保提供的养老和医疗保障只能满足平均水平的、基本的保障需求,是“保”不是“包”。

拿社保医疗保险来说,存在很多限制条件:最高只报销 80%~90%;无工作时间外的意外报销,也无身故补偿;需使用规定用药;一些项目(检查、住院费等)有封顶限制;出院后才能报……显然,单位缴纳的三金或五金提供的保障远远不够,需要商业保险作为补充。如果用钱的地方太多,单位又有医疗保险的话,至少也要购买重大疾病险。

钱摆在保险单上就不能用来投资了,浪费!

很多人,特别是年轻人会认为,现在最主要的任务是多储蓄,有了钱可以去作些投资,比如基金和国债,比买保险要划算。等到了有一定经济基础的时候再考虑买些养老险和健康险。

但保险也是理财工具,而且有自己的独特优势。保险也可以让你存钱并赚取利息,虽然没有即时提取的便利,但强制储蓄可以达到长期储蓄的目的。保险还具备其它投资方式不具备的保障功能。何况,很多分红型保险产品都有稳定的收益。对一个家庭来说,投资理财要以稳健为先,“把鸡蛋放在一个篮子里”是危险的,保险能起到对财富保驾护航的作用。

我和家人都很健康,我也不喜欢出去玩,不需要买保险!

我们以为可以掌控一切,但事实并非如此。很多年轻人觉得自己到 80 岁的时候还会生龙活虎,但看看重大疾病日益增高的发生率,揣测几十年后的事情总是让人觉得不甚靠谱。现在社会,种种意外事件的发生率也日益升高,比如开车,即使车技很好,你也得对“马路杀手”等情形留个心眼,因此,国家也作了规定:车辆必须买第三者责任险的原因,由车及人,道理就清晰起来了。当大雨袭来,你最需要的就是一个遮雨的地方,保险就像一件随身的雨衣,让你淡定地面对不期而至的骤雨。

不是我不想买,我手头有点紧。

这种有保险意识却没有付诸行动的行为,打个不恰当的比方,就像有人看着双色球结果说:我当初想买这个号的!的确,保险产品很多,功能不一、对应人群不一样,而且由于保障功能、附加功能的差异,保费也相差较大。有的保额较高的重大疾病险、养老险的保费相对较高。所以,购买保险也要根据自己的需求度身定做。有很多险种,如意外伤害险,获得 10 万的保障 1 年缴纳的保费也是绝大多数人是可以承担的。对于许多吃一顿饭就花掉几百的人来说,这笔支出就不值一提了。

保险是骗人的,我交了钱出了事没赔,我不想买了。

保险在中国,仍旧是一个朝阳产业,飞速发展的保险业也存在着很多不完善的地方,理赔难是很多保险客户担心的问题。购买保险,首先要弄清自己享有的保险利益——哪些是保的,哪些是不保的。如果买了份意外险,患病后门诊、住院的钱就是报不了的;同样,如果买了份保 10 万保额的重大疾病险,客户踢球花掉 100 元去诊治也是不报的。除此之外,客户还应该选择一个专业严谨的保险代理人,让他帮您做一份切合实际的规划。

误区一:不“量体裁衣”,一味追捧投资回报

“先保障,后投资”是购买保险的黄金原则,我们需要优先购买传统的纯保障型险种。“保险”的基本功能是“保”,即“保障”,当遭遇意外伤害、身故、重大疾病等风险,保险能通过赔付保险金补偿被保险人的损失,甚至帮助被保险人和其家庭免于陷入困境。中年人一般是家庭的支柱,可以选择较高的额度,同时可以选择投资理财型保险为养老做准备。老年人最担心的是疾病风险,但是由于年龄等因素,老年人可以购买的重大疾病保险产品不是很多,并且保费会很高,可以考虑一些专门针对老年人设计的意外险产品作社保的补充。

支招:【按照轻重缓急,多层次构建全面保障】

第一份保险:给家庭的顶梁柱买意外险;再考虑重疾。构筑基本保障后,家长可以考虑涉及子女教育及养老规划的保险。在此之后再考虑投资型险种。

误区二:不“量入为出”,忽视对自身经济条件的把握

一份保险的保费支出从几元到上百万元不等,买保险不能盲目跟风,在不同时期要根据自己的情况选择不同的险种,确保保费支出符合需求且能够负担。一般而言,意外险保费相对比较便宜,寿险保费稍贵;保额越高,保费相对较贵些。

支招:【根据自身需求定制,根据经济条件筛选】

经济条件较弱的,首先为自己购买意外伤害险或定期寿险,再购买重大疾病险

经济条件较宽裕的,可购买终身寿险(分红型)、定期重大疾病保险、住院津贴保险、意外伤害保险等险种的组合。

误区三:不“深思熟虑”,不仔研读保险条款

购买保险产品,一定要认真看清保险条款,尤其是对保险责任、免赔事宜、理赔事项等核心部分,要进行全面、详细的了解,这样才能有效保障好自己的利益,才能保证买到的保险产品真正符合自己的需求,在需要时才能派上用场。

案例:如您购买的意外险,在保险责任里没有说明对住院发生的医疗费用进行给付的责任,这样情况下,万一因身患疾病住院,这份保险就帮不了您了。

购买商业保险的

3 大误区

买保险 就是买平安

截至 2011 年 11 月,仅平安人寿就覆盖了逾 4300 万客户。平安接受着大众沉甸甸的信任和嘱托,守护对投保人的承诺,将爱传递、延续……

平安人寿 2011 年十大承保(前三季度)

- 1 2011 年 1 月,承保福建某客户,智盈人生、鑫盛、鑫祥等险种,累计人身险保额 10564.1 万元;
- 2 2011 年 1 月,承保厦门某客户,智盈人生、无忧意外等险种,累计人身险保额 4977.5 万元;
- 3 2011 年 9 月,承保广东某客户,鑫盛、附加意外 08 等险种,累计人身险保额 3986 万元;
- 4 2011 年 5 月,承保济南某客户,鑫盛、鑫利、附加意外 08 等险种,累计人身险保额 3597.5 万元;
- 5 2011 年 3 月,承保深圳某客户,鑫盛、附加意外 08 等险种,累计人身险保额 2377.8 万元;
- 6 2011 年 1 月,承保云南某客户,钟爱一生、鑫盛等险种,累计人身险保额 2370.9 万元;
- 7 2011 年 4 月,承保泉州某客户,鑫盛、智盈人生、幸福 A04、附加定期等险种,累计人身险保额 1677.1 万元;
- 8 2011 年 6 月,承保河南某客户,智盈人生、无忧意外等险种,累计人身险保额 1671.5 万元;
- 9 2011 年 5 月,承保河南某客户,鑫利等险种,累计人身险保额 1302 万元;
- 10 2011 年 9 月,承保天津某客户,鑫盛等险种,累计人身险保额 1295.2 万元。