

明明白白买保险

北京保监局副局长对话网友

# 购买意外险要注意起算时间

北京保监局副局长罗青日前就“明明白白买保险——意外险专题”与保险消费者进行了在线交流，并回答了消费者普遍关心的问题。



网友：因工作需要我经常出差，每次都买20元钱的航意险。有没有什么意外险能保障多种交通出行意外？

罗青：目前市场上的意外险，有一年期的也有极短期的。按照保障的风险种类则可分为综合意外险和特定意外险。建议没有特殊需求的消费者购买一年期

的综合意外险，不仅保障全面，还可省去重复办理的麻烦，更经济、更划算。

网友：我之前在机场买了份意外险，回家后才发现保险责任从次日凌晨开始。保单还没生效飞机就已经落地了，这保险岂不是白买了？

罗青：这种单次航班的意外险，其保单上会注明航班信息，保障的就是该航班的保险责任。一些意外险是今日购买次日生效，因此大家在购买意外险时要注意保险期间的起算时间，以免花了钱却得不到保障。

网友：我女儿9岁，在学校买了一年的意外伤害保险。假期准备带她出国旅游，是否需要再在旅行社购买一份意外险？

罗青：这种情况就要先确认投保额度是否已经达到了规定上限。我国《保险法》规定，父母为未成年子女投保以死亡为给

付条件的人身保险，给付的金额上限为10万元，意外险也同样受此限制。如果已有保单的死亡保额已经达到10万元，那么再买也得不到更多赔付。

网友：我网上买机票，发现莫名其妙多了份意外险，问同事后得知不少人都遇到过。类似情况监管部门不管吗？

罗青：这类“被保险”的投诉并不少。按照《保险法》的规定，保险公司应当向投保人说明合同内容，没有对免责条款进行提示和明确说明的，保单是无效的。消费者一旦发现“被保险”，可以向保险公司提

出退保，或是到当地的保险监管部门投诉。

网友：我在机票代理点花5元钱买了一张商旅无忧卡。网点的人说是新的航意险产品，但卡上没有显示保险公司名称。这种卡是合法的吗？

罗青：保险消费者有时会购买到一些类似保单的保险凭证。这些单证通常是一些非法机构把从保险公司低价购买的意外险改头换面后批发给机票代理点等，再由其高价卖给消费者，还有一些不法机构自行印制类似的单证。此类单证没有保障效力，消费者要避免购买。

网友：现在网上购买意外险相当普遍。请问网上投保有什么需要注意的地方？

罗青：消费者也要注意在投保前看清网站上的保险提示，投保时应正确填写联系方式，以便接收保险公司签发的正式的保单或电子保单。在收到保单后应该认真核对保单所载内容，确保保障时间和保险费与自己的要求一致等。

本报记者 崔启斌 资料图片

本栏目由本报联合北京保险行业协会、北京保险学会主办

· 电话车险动态 ·

## 人保开抢数字电视制高点

近日，人保电话车险的广告开始大规模登陆北京歌华有线高清互动数字电视，人保财险也成为了第一家通过高清互动数字电视这一新型媒体展开营销的保险企业。有专家预测，这一渠道未来将成为企业营销争占的一大渠道。

人保财险电子商务部负责人表示：“与用户的深度沟通和互动是人保电话车险的营销趋势。此次与北京歌华高清数字电视合作，不仅是看中了数字电视是极具实际影响力的媒体平台，更能够和用户的深度沟通形成一致性。比如，高清数字电视的服务理念也是丰富化、便捷性、大众化，强调信息服务应用，这与人保电话车险的核心诉求形成重合点。另外，在所面对的目标群体上，也更多集中在25-45岁之间中高家庭收入的群体。”

据了解，2010年高清交互数字电视的推广工作被列入到北京市政府为民办实事工程。目前，高清交互数字电视打造了家庭多媒体终端和社会信息化平台，真正实现了京城百姓从“看电视到用电视”。高清交互数字电视正是基于用户电视创新应用的庞大信息网，锻造出具有独特优势的新媒体平台，为不同行业、企业提供营销渠道。

本报记者 崔启斌

## 阳光推“不限里程 不限次数”服务

近日，阳光保险电话车险高调升级“免费非事故道路救援服务”。阳光保险电话车险首次在车险行业内提出“两不限”免费非事故道路救援服务：不限里程、不限次数。据了解，此次升级服务将于11月在阳光产险全国35家分公司同时启动，实现全国覆盖。

“两不限”免费非事故道路救援及阳光“快赔”服务，改变的不仅是救援的距离，更是践行了阳光保险对客户的承诺。阳光保险电话车险的道路救援服务从执行伊始就不仅着眼于投保车辆本身，而且对车主在保险责任范围内的事故发生时，提供医疗急救费用担保垫付、日常医疗咨询和电话指导医疗救助、紧急送至医院救助等服务，且承担车主旅程中发生抛锚、被盗等意外时产生的旅费、住宿费，使车主在旅途中无后顾之忧。

据悉，阳光保险电话车险自2011年1月起全面实施“非事故道路救援（电销客户专属）”服务。在救援服务网络覆盖区域内，持有阳光产险电销“阳光救援卡”的客户，在行驶途中遇到车辆机械故障（不包括交通事故导致的车辆故障），只需拨打24小时救援服务专线4000-000-000转9，即可享受包括现场修理、拖车、应急加油等在内的24小时全天候非事故道路救援服务。同时，还包括上述增值服务。

行业专家预测，此次阳光保险电话车险升级的“两不限”免费非事故道路救援，将快速拉动整个车险行业服务的全面提升。

商报实习记者 刘伟

# 中意人寿“康逸行”综合保障计划上市

## 集寿险重疾养老保障于一体

昨日，中意人寿在个人营销渠道推出了首款集寿险、重疾、养老于一体的新产品——中意“康逸行”综合保障计划。

“康逸行”适宜的投保人群年龄段宽泛，且保障期限长。出生满30天至64周岁均可投保，保障期间可达99岁。同时，除了常见的3年、5年、10年和20年缴费期外，该产品特别提供了30年缴费期、缴费至64周岁和缴费至98周岁的长期交费方式，有效摊薄期缴成本。

“康逸行”具有四大特点：

一、保障全面，灵活自选。“康逸行”保险责任涵盖身故、全残、满期等项目，特别提供高达50%基本保险金额的终末期疾病提前给付保障，提供多种附加保障和客户选择权益。

二、可附加重疾保障。“康逸行”提供多种附加疾

病保障，疾病种类最高达35种，女性更可享受高达37种重疾保障，业界领先。此外，该计划还提供非危及生命的恶性肿瘤、自主生活能力丧失护理辅助金及女性特定疾病和生育保险额外给付。给付后保单继续有效，客户在患有重疾时仍可享受重疾保障。

三、红利转增保额，保险利益和保单价值随之增大。“康逸行”领取红利的方式有了更多选择，除了直接领取、累积生息或抵交保费外，还特别为客户提供了“交清增额”的红利领取方式。客户可以选择用保单红利增加主险合同的保险金额。这部分保障增长没有封顶额，且无需任何体检。

专家称，交清增额红利领取方式正越来越受到消费者的青睐，尤其适合

需要以较低保费获取较高保障的客户。这也是中意人寿首次提供该种红利领取方式。

四、可灵活转换成年金保险。考虑到许多客户到了退休年龄后不再需要高额寿险保障，而更关心自身的生活品质，“康逸行”特别为该产品提供了“年金选择权”。保险合同生效满10年后，客户可以在55周岁或60周岁或65周

岁，选择将“康逸行”转换成中意人寿届时提供的年金产品。年金可终身领取，而且保证最少给付20年，为退休生活提供安心保障。

本报记者 宋娅



### ■ 投保示例一：

王女士，30岁，购买“中意康逸行两全保险（分红型）”和“中意附加康逸行女性疾病保险”，保额30万元，20年交费，年交保费12090元，红利领取方式为累积生息。如果王女士40岁进行意外面部整形手术，中意人寿支付6万元；王女士55岁时不幸患上原位癌，中意人寿支付6万元，保单继续有效；王女士在80岁被确认患有终末期疾病，公司提前给付终末期疾病保险金15万元。3个月，王女士去世，中意人寿支付身故保险金15万元，同时支付累积红利约41万元。中意人寿总共支付约83万元。

（注：各项利益以保险合同约定为准）

### 新品速递

## 太平洋保险 新推“金尊人生保障计划”

太平洋保险近日推出集重疾、保费豁免、专享服务于一体的首款中高端客群专属产品“金尊人生保障计划”。

这款保险计划由“金尊人生终身寿险（分红型）”、“附加金尊人生额外给付重大疾病保险”以及“附加保费豁免重大疾病保险”组成。

该产品具有五大特色：享有终生保障，有效保险金额随着年度红利的分配而不断增加，保额复利递增且免核保体检；可根据养老规划的需要，使用年金转换功能，将减保或退保所对应的总金额，转换为每年领取的养老年金，保证高品质的养老生活；独立重疾保额；保费按约豁免；资金融通自主。

合同有效期内，如客户急需周转资金，可通过保单贷款或减保功能获取一笔现金流。

## 中德安联人寿 两款高端分红险上市

近日，中德安联人寿推出安联逸升传承终身年金保险（分红型），进一步完善对银行中高端客户的保障计划。

该产品具有市场上极为少见的由投保人指定财富传承金领取方式的功能，除受益人一次性领取之外，还可以指定为分10年领取或20年领取。

此外，投保人可以指定受益人和受益比例，且在保险期间内可根据投保人的需求随时变更。在交费期满后，财富传承金每年递增基本保险金额的3%，每年还可额外享有红利。逸升传承还提供投保人本人年金和生存金领取。投保人可自行选择年金起始领取年龄，每年领取10%基本保险金额的年金，直至终身；在70、80、90、100周岁时，还可额外领取70%、80%、90%、100%基本保额作为祝寿金。

本报记者 崔启斌 宋娅/整理