

# 保险规划守护无忧童年

记者 姚慧霞

“六一”儿童节将至,相比玩具、衣物等礼物,保险这份长效保障,正成为许多家长送给孩子的暖心之选。随着大众育儿风险意识的提升,国内儿童商业保险投保率持续走高,但盲目投保、跟风投保的问题也愈发突出,买贵、买错、保障缺位的情况十分普遍。

## 分清刚需 理性选购

儿童保险配置需贴合未成年人成长风险特点,遵循主次分明、按需匹配的原则,拒绝盲目叠加险种。

少儿重疾险是儿童保障的核心刚需。业内普遍建议保额30万至50万元起步,既能覆盖白血病、重症手足口病、严重川崎病等儿童高发重疾的治疗费用,也可弥补家长全程陪护产生的误工、交通、康复护理等隐性经济损耗。家长选购时无需追求病种数量最大化,重点关注产品是否包含少儿特定重疾额外赔付责任即可。预算有限的普通家庭,可优先选择定期重疾险,优先足额筑牢基础保障;经济条件宽裕的家庭,可在此基础上搭配终身重疾保障,适配不同家庭的收支情况与保障需求。

医疗险主要用于对冲日常住院和重大疾病的高额医疗开支,性价比最高的配置方式是小额住院医疗险与百万医疗险组合搭配。小额住院医疗险免赔门槛低,可有效覆盖儿童肺炎、呼吸道感染等常见疾病的小额住院费

用,填补基础医疗保障缺口;百万医疗险保费低廉、保额充足,主要承接大病手术、重症治疗、疑难病症等大额支出。投保关键要看产品细节,优先选择支持社保抵扣免赔额、涵盖外购特效药报销、拥有稳定保证续保条款的产品,从源头规避后续理赔纠纷。

意外险是儿童入门级必备保障,保费低廉、实用性极强。儿童活泼好动,跌落摔伤、烧烫伤、溺水、交通意外等风险高发,多数意外仅造成不同程度伤残,而非身故或全残。因此,家长选购意外险切勿只关注身故保额,核心需核查产品是否包含一至十级分级伤残赔付,全面覆盖儿童高频意外场景,真正贴合孩子的实际风险情况。

教育金等理财型保险不属于儿童基础保障刚需,配置门槛较高。这类产品具备强制储蓄的作用,可提前储备孩子升学、求学资金,但存在资金流动性弱、收益不确定的短板,产品演示利率不代表实际收益,且投保前期退保会产生不小的经济损失。在孩子重疾、医疗、意外等基础保障全部配齐,且家庭拥有长期闲置资金的前提下,家长可酌情配置。

## 警惕套路 避开雷区

不少家长投保时容易被营销话术误导,看似配齐保障,实则存在诸多漏洞,造成保费浪费、保障缺位。

最典型的误区是投保顺序颠倒,优先给孩子配置齐全保险,却忽视家

庭经济支柱的保障。保险行业专家一再强调,家庭保障的核心逻辑是“先大人、后小孩”,父母作为家庭主要收入来源,一旦遭遇疾病、意外导致收入中断,孩子的保单保费大概率无法持续缴纳,最终造成保障失效。因此,儿童保险支出应控制在家庭总保费的20%至30%,优先稳固家庭核心保障。

追捧返还型、分红型保险也是常见投保误区。市场上不少产品以“有病赔钱、没病返本、兼顾理财”为噱头吸引消费者,但从保障性价比来看,同等预算下,纯消费型保障险的保额比返还型、分红型产品高出2至3倍。家长需明确保障与理财分离的原则,普通家庭优先选择纯粹的保障型产品,不要为了返还、分红权益,压缩孩子的核心保障额度。

同时,盲目叠加各类附加险也会拉低投保性价比。很多家长为了追求“全面保障”,在主险上捆绑住院津贴、长期意外险等附加险种。这类附加责任保费占比高,但理赔条件严苛、实际使用率极低,保障杠杆远低于单独投保的基础险种。家长投保应简化方案,单独配置纯保障基础险种,摒弃低效冗余的附加责任。

此外,家长还容易忽略投保人豁免条款的兜底价值。该条款是儿童保险的重要保障,若投保家长发生重疾、身故或失能,可免除后续所有保费,孩子的保单保障依旧持续有效。为锁定保障稳定性,家长可以按需附加该条款,同时如实完成健康告知,保障权益才能有效落地。

## 行业动态

## 打造合作平台 协同公益联动 友邦河北推出“友‘π’企业家俱乐部”



图为启动仪式现场。

本报讯(记者 张静涛)5月25日,友邦河北举行“友‘π’企业家俱乐部”启动仪式。该俱乐部以搭建链接平台、促进企业间深度交流与合作为目标,同时将协同开展公益活动,积极践行企业社会责任。

据介绍,作为兼具服务平台与公益载体的创新项目,该俱乐部将不断了解企业家会员需求,通过定期开展企业参观、业务培训、商业洽谈会等活动,推动企业家会员深度合作与交流。同时,该俱乐部将常态化开展公

益项目联动,以公益赋能提升平台凝聚力与影响力。目前,该俱乐部已链接60家民营企业。

自2017年启动“客户驱动”转型以来,友邦将客户置于所有业务的核心位置,取得了卓越成果。在客户经营层面,友邦建立了完善的数据、标签及模型体系;通过一体化数字客户互动平台“友邦友享”与营销员一站式经营工作平台“友邦领航”无缝集成,助力培育、获取、吸引和服务客户。依托在“客户驱动”方面的不懈努力,益普索最新调研结果显示,友邦人壽在中国内地的客户净推荐值(NPS)和客户易互动度(CES)指标连续九年排名市场领先。

## 中汇人寿河北分公司与燕达养护中心达成康养合作 打造“保险+康养”新生态

本报讯(张青)近日,中汇人寿河北分公司与三河市燕达金色年华健康养护中心举办了“汇享康养 燕赵同行”康养体验活动启动暨合作揭牌仪式。

活动现场,双方完成揭牌签约,标志着中汇人寿河北区域康养服务网络进一步完善,“保险+康养”融合发展迈出关键一步。中汇人寿总公司陈骏以《养老的下一站》为题作专题分享,解读养老产业新趋势,提出“保单+社区+科技”构建高品质养老服务体系。

仪式后,与会人员实地参观养护中心居所、康复大厅、老年大学及三甲医疗配套区域,适老化设施与精细化服务获得大家一致好评。



图为活动现场。

## 资讯

### 平安产险河北分公司 志愿者进物流站点开展反诈宣传

本报讯(陈玉洁)近日,平安产险河北分公司组织金融宣教志愿者团队,走进省内邮政网点、京东物流站点及货运物流园区,聚焦快递员、配送员、货车司机等新就业群体,开展“反诈护航·暖心相伴”主题宣讲活动。

结合新就业群体的工作特点,志愿者依托真实案例,拆解刷单返利、虚假贷款、冒充客服退款、快递理赔诈骗等常见诈骗套路,提醒大家严守“不轻信、不透露、不转账,多核实、多咨询、多警惕”的防骗准则,手把手教学手机安全设置、诈骗链接甄别方法,引导大家通过官方渠道办理金融业务。

活动同步普及金融消费者八项基本权益与保险相关知识,现场发放反诈宣传手册及便民物资,收获一线工作人员的广泛认可。

### 人保财险沧州分公司 暖心服务 获赠锦旗

本报讯(杨春燕)近日,人保财险沧州分公司收到事故伤者家属送来的一面印有“人保服务温暖贴心,快捷理赔彰显诚信”的锦旗。

据悉,事故发生后,该公司工作人员第一时间联系伤者家属。了解到伤者伤势危重,家属曾收到病危通知,抢救资金紧张,工作人员随即协调垫付前期抢救费用。

待伤者病情趋于稳定,工作人员持续跟进理赔事宜。期间发现有第三方人员向家属许诺高额赔偿,借机索要手续费,工作人员当即科普正规理赔流程,细致说明办理所需材料,告知家属可直接前往公司办理,不必委托第三方,帮助家属规避损失,收获伤者及家属的一致好评。

### 富德生命人寿邯郸中支 专题培训筑牢消保防线

本报讯(陈泽航)日前,富德生命人寿邯郸中支组织全体内勤人员开展“强化消保意识,恪守诚信经营”专题学习培训。

培训现场,主讲人系统讲解消费者权益保护的核心内涵、实操方法与现实意义,指出消保工作既是法规硬性要求,也是企业社会责任的关键体现,贯穿产品设计、销售服务、售后保障全环节,切实维护消费者知情权、选择权、公平交易权等合法权益。

培训结合实际工作提出规范要求,叮嘱内勤人员坚守客户至上理念,做到信息公开透明、业务流程合规、服务细致周到,严禁虚假误导宣传,如实说明产品属性与潜在风险。此外,课程辅以典型案例剖析,直观阐释漠视消费者权益易产生的纠纷隐患及法律风险。