

忘缴保费“保单复活”规矩多

分期缴纳保费的长期寿险合同,投保人的保单缴费期限往往需要十年或二十年。在这么长的一段时期内,投保人难免可能会因忙于其他事务而忘记按时缴纳保费,最终可能导致保单“失效”。很多人都知道,如果因为一时疏忽忘缴保费,可以通过申请“保单复效”来挽回,但随之而来的各种“规矩”,不一定会让你的保单继续有效。

案例回顾

李大妈遇到一件烦心事,一份10年前购买的重大疾病保险“失效”了。去年4月,由于疏忽,李大妈忘记把月缴的保费按时存到指定账户,6月份,李大妈收到了保险公司寄来的“保险合同效力中止单”,理由是保险公司连续两个月无法从李大妈的银行账户上扣款。当时李大妈没把这事放在心上,今年过年才想起来。过了正月十五,李大妈来到保险公司询问当时给她办寿险的孙小姐。孙小姐劝她申请保单重新生效,即“保单复效”。随后,去公司办理手续,但因李大妈的身体体检不符合保险公司合同复效规定,复效申请被拒绝。

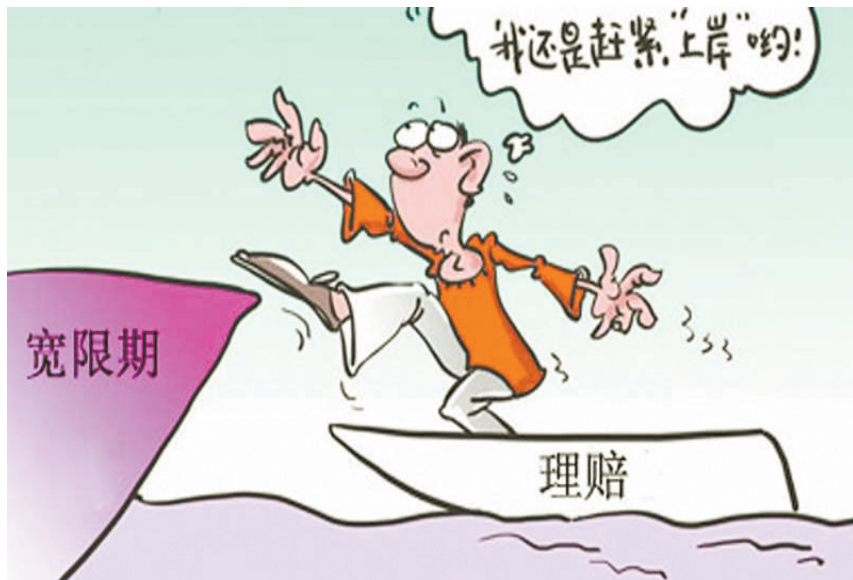
李大妈缴了10年的保单随之失效,只能领回现金价值。

案件分析

对于忘缴保费,法律上也有相关条文,根据新《保险法》第三十六条的规定,“合同约定分期支付保险费,投保人支付首期保险费后,除合同另外约定外,投保人自保

律师解析

安徽徽天律师事务所杨丽丽律师认为,保险合同属于双务合同。即保险合同成立后,投保人应按约定交付保费,保险人应按



人催告之日起超过30日未支付当期保险费,或者超过约定的期限60日未支付当期保险费的,合同效力中止。

即是说,一般而言长期寿险产品,都具有“宽限期”,一般为60天。客户如果没有按时交费,可以享有这个“宽限

期”。在此时期内出现了保险合同中约定的责任,那么保险依然有效,保险公司会作出相应的赔付。一旦超过了保单交费的宽限期,保单就会失效。结合本案中的实际情况,李大妈想“保单复活”的可能性很小。

另外,虽然法律为了最大限度保护投保人的利益,对于超过规定期限60日未交费而导致合同效力中止的这种情

况,专门规定了“复效”这一措施。但由于其体检不合格,必然导致其保险合同无法复效。因此李大妈只能领回现金价值了。

保人的利益,对于超过规定期限60日未交费而导致合同效力中止的这种情

保险快报

●3月25日,人保财险公布的2010年度业绩数据显示,人保财险在2010年实现净利润52.12亿元,营业额达1543.07亿元,盈利和承保盈利均创公司2003年上市以来最好水平。

●3月28日,在天安保险阜阳中心支公司成立八周年之际,阜阳中支总经理室成员带着员工捐助的5000元善款和慰问品来到阜阳市儿童福利院看望孤儿儿童,这是阜阳中支自开业以来,连续第7年开展的献爱心活动。

(武筱)

●一年一度的“地球一小时”活动期间,太平洋保险启动了环境保护品牌化活动——“绿G划”。“绿G划”是太平洋保险履行社会责任的品牌化活动。

(沈燕)

●近日,省消协组织“消费与民生”活动。太平人寿安徽分公司在此次活动中被授予“百家企业诚信单位”称号。

(郑引菲)

安徽保监综合治理 人身保险销售误导取得成效

安徽保监局积极构筑教育、制度和惩戒并重的销售误导综合监管机制,切实保护投保人、被保险人的合法权益,取得初步成效。

一、加强培训工作监管,从教育源头上消除销售误导隐患。安徽保监局推动行业建立人身保险公司讲师组训法律法规测试制度,从培训源头上消除销售误导隐患,提高销售队伍的整体诚信水平。

二、加强制度建设,规范重点领域销售行为。安徽保监局建立人身保险公司产品说明会报告和影像资料保留制度,以

备检查和发生纠纷时查看。

三、建立裁决机制,妥善解决销售误导纠纷。安徽保监局指导安徽省保险行业协会建立销售误导纠纷裁决机制,促进内控管理,诚信经营力度加强。

四、加大查处力度,严厉打击销售误导行为。安徽保监局在2010年度集中力量开展销售误导专项检查,并指导保险行业开展互查。在加大查处力度的同时,安徽保监局系统梳理、归纳和总结销售误导查处经验,编写《人身保险新型产品信息披露检查手册》。

李蕾蕾

理财新平台 五福齐临门

——华夏人寿首款保额分红保险理财产品热销

近日,华夏人寿于2011年开门红之际推出首款保额分红产品——五福临门理财保险计划。此计划是一款集保额分红和万能账户的优势于一身的双重保险理财产品,同时还具有返还快速、免体检契调等人性化设计。

概括来说,该产品具有如下特色:第一:多重增长,让保额分红的优势充分体现。第二:终了红利,保单合同终止时给客户的额外利益。第三:附加万能,为理财资金提供二次增值。

除了以上的三大特点,为了让客户感受最轻松自由的保险理财服务,华夏人寿

特别为投保此计划的客户开通免体检契调的投保绿色通道。

风险提示:本计划由五福临门年金保险(分红型)和附加福鑫连年年金保险(万能型)组成,红利分配是不确定的,结算利率超过最低保障利率的部分具有不确定性。

若我们确定有红利分配,年度红利以增加保险金额的方式进行分配,终了红利在合同生效一年后因被保险人身故或全残,或被保险人生存至合同期满,或投保人申请解除合同等情形导致合同终止时给付。

五福临门 福满一生

——中国人寿分红险家族再添新丁

力与渺小。月有阴晴圆缺,人有旦夕祸福,为自己、家人及财产寻求一份保障,如何避免意外灾难来临时难以招架的窘迫,是一位投资者不可忽视的重要原则。

通胀年代,更要保持清醒头脑

经济形势不明朗时,人们更容易受他人言语的影响,从而丧失了理性判断力。不久前,“抢盐”风潮席卷很多地方,便是在资讯混乱状态下,人们盲目跟随所谓防风险潮流的最好例证,因此,通胀年代,更要保持清醒的头脑。如今消费者面对房市限购、股市低迷、

实业风险大、黄金白银升值慢、古玩字画市场鱼龙混杂的投资形势,如何为财富和自身寻求一份双重的保障呢?

中国人寿作为寿险业界的老大,又一次扛起了创新大旗,针对当前的通胀形势,将于四月八日在我省隆重推出国寿“福满一生”分红险,它是此前饱受好评的国寿“美满一生”产品的全面升级版,具有鲜明的抗通胀特色,首先是即交即领快速返还,除了继续保持“美满一生”即交即领的特点外,“福满一生”在领取额度上再次提升,领取得更

多,返还速度更快。第二是人性设计递增领取,返还金按人生不同阶段递增领取,让客户养老无忧。第三是保障回归保险,弥补了过去分红险保障不足的缺陷,在分红险销售趋利时代,这一点回归了保险的保障基本功能,使得产品更加丰满。同时,客户还可以每年享受公司的分红,规避资金贬值风险,红利金还可以复利累积。

已在分红险市场上笑傲10年的中国人寿无疑是投资者信赖的保险公司之一。而这款“福满一生”产品,也将续写中国人寿10年坚守的“我们赚到,也要让客户赚到”的庄严承诺,继续强化中国人寿在国内分红险市场的优势地位。同时,“五福临门、福满一生”也是中国人寿对广大客户的美好祝愿。

(汪栩栩)

兔年伊始,央行连续两次加息,快速收紧信贷“钱袋子”,房地产调控政策猛招频出,但通胀的阴影却挥之不去,目光迷惘的消费者,如何在通胀年代让手中有限的资产获得安全感?

通胀年代,更要防范风险

全球经济危机的阴霾尚未散去,日本9.0级大地震又给本就脆弱的经济形势添上一抹愁云。一位投资者所应具备的素质之一,就是风险管控能力,牛市赚钱不算本事,熊市不亏钱才算本事,选择合理的投资组合,规避风险,达到财富的持续增值,是投资者须掌握的一门重要功课。近些年地壳活动频繁,天灾人祸不断,如2004年印尼海啸、2005年“卡特琳娜”飓风、2008年汶川大地震、近期的日本大地震,都展现出人类在自然力量面前的无