

女性保险

三年平均增速高达180%

女性配置保险30岁成“分水岭”



康保险,50~59岁女性热衷购买理财保险,而60岁以上的女性则在旅游保险保费上的贡献最高。最为引人关注的是,报告显示,女性投保用户中,为自己投保的比例最高,达到64%。

30岁成女性配置保险“分水岭”

根据《三八女人节保险大数据报告》,30岁而立之年,成为女性消费者开始添置保险装配的一个时间点。这个年龄的女性,大多组建了家庭,对保险产品的需求和消费能力都有了大幅提升,她们最关注的是自身和周边亲近人的健康保障。30~34岁的女性用户最青睐健康保险,投保用户数占比17%,明显高于整体的10%,保费占比也远高于整体。

此外,数据显示,18~24岁女性用户偏爱旅游出行,从用户投保数据上看,此年龄段旅游保险的购买人群已经覆盖了84%。而50岁后的女性即将告别工作岗位,手握颇为丰厚的储蓄,对于50~59岁女性用户来讲,理财、养老成了主要话题,她们更舍得在理财保险上花钱,保费占比17%,明显高于整体5%的比例。更出人意料的是,60岁以上的女性用户有86%的保费支出交给了旅游保险,可见老年人旅游消费市场潜力极大。

超六成女性为自己投保

根据调查数据显示,近三年女性购买保险的订单平均增速高达180%,如此迅速增长的购买量,女性消费者到底都为哪些人购买了保险?

调查组曾设想“中国女性总是第一时间考虑他人”,但调查结果让他们很是意外:女性投保用户中,帮自己买的比例最高,达到64%。其次,有17%的是母亲为子女买,11%的是妻子为丈夫买,女儿帮父母买保险的占比8%。值得一提的是,为父母买保险的人群正在追赶为丈夫购买保险的占比,越来越多的女儿开始为父母买保险尽孝。

报告认为,超六成女性为自己投保,反映出“好好爱自己,才值得更多人爱”的女性意识觉醒时代开始来临,她们深知,在家庭意识中首先保障自身风险,才有能力承担更多的家庭责任。

还有一个值得关注的增长点在于,随着“二胎”政策的放开,高龄产妇增多,这部分女性除了日常缴纳的生育险和疾病险外,选择一份适合孕妇和宝宝的保险成为她们未雨绸缪的选择。

而反观近年来类似“美颜险”“整容险”等充满噱头的保险,虽然博得眼球,但实际上并不叫座,保费占比不足0.01%,可见此类保险面世的目的还是宣传营销。

■ 郭雀屏

为了解当前女性的保险消费观念,互联网保险平台慧择网近日发布了一项调查——《三八女人节保险大数据报告》。报告显示,30岁成为女性消费者开始添置保险装配的一个时间点,而最近三年女性购买保险的订单增速迅猛,平均增速高达180%。

此外,各个年龄层的女性在购买保险的偏好上呈现明显差异,30~34岁的女性用户最青睐健

女性购买保险有技巧

女性购买保险,总体顺序应按照意外、重疾、医疗、养老、理财来进行,并应当注意以下三方面要素。

第一是对号入座。根据年龄段和家庭构成分析自身保障需求,在不同阶段要有不同的侧重。对于20多岁的单身女性,由于年龄较轻、费率较低且可支配资金较少,建议更多地侧重风险保障,可以优先购买一定额度的意外伤害保险和定期重大疾病保险;对于已经组建家庭的女性而言,建议在逐步增加意外险和重大疾病保险的同时,适度购买两全寿险;对于40岁左右的女性而言,由于身体健康状况逐渐变差,建议适度补充一定额度的健康险或养老险。

第二是合理搭配。充分运用传统产品和专属产品组合。要注意看清不同类型保险产品的保障范围、保险期限、缴费年限和保障额度,结合家庭经济收入和支出情况细致分析,看看是否能够满足自身的需求,自己是否有持续缴费的能力,是否影响家庭的正常开支。具体到保障范围,不能求大求全,而要结合女性特点适度缩小范围、突出保障重点、提高保障额度。

一般情况下,对于意外险、普通寿险和理财保险产品,由于男女差异较小,建议从多家保险公司的产品中选择购买性价比比较高的传统保险产品;对于重大疾病保险产品,由于男女差别较大,建议优先选择购买女性特定重大疾病保险产品,同时结合身体健康情况适度增加涵盖普通人群发病率较高病种的特定防癌保险产品;对于医疗保险产品,建议结合所在单位医保和团体保险情况,选择购买一定额度的补充医疗保险或住院津贴保险产品。

第三是统筹兼顾。通过购买保险做好家庭长远规划。当前,不少女性已经掌握了家里的“钱袋子”,其保险意识也在不断提高,但一说起购买保险更多的是想要给孩子买保险,而忽略了自己和其他成员。建议女性在做家庭理财规划时,能够优先为家庭经济支柱(如夫妻双方)购买充足的意外险和重大疾病保险,切实提高家庭风险承受能力;成年女性应当考虑至少每年为父母购买一定额度的意外伤害保险;有孩子的女性可以考虑为未成年儿女购买一定额度的学生平安险和疾病保险。

■ 刘宁

保险产品“炒停”将被问责

“××保险产品即将停售,买到即是赚到!”看到这样的宣传标语,许多对保险产品感兴趣的投资者都会忍不住多看两眼。也正是看中这一点,一些保险公司反复炒作停售概念违规开展保险业务。近日,保监会明确表示,今后严禁保险公司利用停售炒作,一旦发现保险机构有类似行为将依法严肃追究问责。

近日,沉寂一时的“炒停”风再次悄然来袭。一则“返还型健康险被叫停,此后所有健康险均为消费型,有病赔钱没病返本的时代已经终结”的消息在朋友圈中流传,为此,保监会3月6日紧急发布关于炒停“返还型健康险”的消费提示,称上述报道与事实并不相符,提示消费者在购买保险产品时,应仔细阅读保险条款,不要轻信网络传言。朋友圈中的这则信息提到,《健康保险管理办法》于2017年1月1日起实施,返还型健康险即将停售,此后所有健康险均为消费型。对此,保监会称,事实上《健康保险管理办法》于2006年9月1日开始实施并适用至今。

保监会提示,按照保险产品设计类型分,人

身保险产品可分为普通型、分红型、万能型、投资连结型等,“返还型健康险”存在概念混淆。从分类看,没有“返还型”产品设计类型,因此“返还型健康险”这种表述并不准确。当前,一些媒体借用“返还型健康险”表述混淆健康保险的特点和作用,并以此作为产品“停售”造势,实为虚假宣传,借机促进产品销售。

“炒作停售概念说不上是多高明的方式,其实也就是在和有意向投资的顾客打心理战。”业内人士称,炒作停售概念这种销售方式由来已久,利用的是消费者对产品的好奇心,刺激顾客的购买欲。近两年随着保监会三令五申禁止“炒停”,这种销售方式已经少了很多,但仍不排除有个别险企和个别保险销售员为冲业绩铤而走险。记者查询了解到,保监会严禁产品“炒停”行为,明令今后保险公司不得借用自查整改时机,虚假宣传,采取产品“炒停”等营销策略违规开展保险业务,违背保险最大诚实信用原则。一旦发现保险公司存在产品“炒停”等违规行为,将依法严肃追究保险公司及有关人员责任。

■ 王晓先

车险

这些情况一定要注意

买了保险也不赔

很多人天真地以为,我买了车险就万事大吉了,终于可以放肆地开车了,如果你真这样想,那就大错特错了,以下这些情况就算你买了全险,保险公司也不会赔偿!

违章不赔

酒后驾车、无照驾驶,行驶证、驾照没年检等等这些违章情况,如果你出现事故那就别想要得到赔偿了。首先你违章在先,都不具备上路行驶资格,之后出现事故,你还天真地以为保险会赔你,保险公司又不是做慈善的!

发动机进水不赔

当下雨积水时很多车主由于个人原因会冒险通过,而在涉水途中一旦操作不当导致发动机进水,那就惨了,保险公司会认为该损失是由于操作不当造成的,当车辆行驶到水深处时,发动机熄火后,驾驶员又强行打火才造成损坏。所以这种完全冒险的行为,保险公司不会赔偿的,大家以后还是老实点,不要去鲁莽尝试!

爆胎不赔

如果只是单纯的爆胎,未发生车辆其他部位的损坏,那保险公司是不会管你的。当然,如果是因为爆胎而引起的碰撞、翻车等事故,造成车辆其他部位的损失,保险公司还是会负责赔偿的,但是你也别去浪!

未经定损直接修车的赔

如果车辆在外地出险,也要先定损再修车,否则保险公司会因为无法确定损失金额而拒绝赔偿。

车灯或者倒车镜单独损坏不赔

车灯或倒车镜单独破碎不赔,这条免责条款完全是为了对付某些修理厂将以前换下来的破损车灯装到车型相同的其他车上,骗取赔款的骗保行为,所以平时开车经过停满汽车的小区道路时还是老实点慢慢开,别到时候撞了一排的倒车镜都要你去赔!

自己加装的设备不赔

自己加装的设备不赔,这个没什么异议吧,车主自己加装的音响、电台、冰箱、尾翼、行李架等,若无对此单独投保,一旦撞了造成损失,保险公司不会赔偿的。

■ 中财