

跟团游也需再买份旅游保险



暑假不少人都为自己和孩子制定了出游计划,如何在享受出游快乐的同时,保证家人的人身和财产安全? 保险专家建议,选择跟团出游的消费者,除旅行社投保外,还有必要再购买一份旅游保险来为出游“保驾护航”。

跟团出游也需再买旅游保险

市民朱先生几日前在旅行社报完名,准备过几天全家人一起去贵州避暑、游玩。与许多家长一样,朱先生认为,选择跟团旅游,旅行社就会提前为旅客买好保险,自己不必再费心另买一份保险。

“跟团旅游,旅行社不是买的有保险吗?自己还有必要另外买保险?”朱先生感到困惑。对此,泰康人寿保险规划师周女士称,“事实上,旅行社所投保的保险是旅行社责任险。该保险是相关部门明确要求旅行社必需投保的险种,对旅行社因自身行为致使旅行者人身、财产遭受损害实行赔偿,是一种对消费者权益的保护。但并不对旅游者因个人外出造成的意外事故、医疗费用支出承担赔偿责任。”

“因此,跟团出游的游客最好自行购买意外险,作为对旅行社责任险的有效补充,将意外事故所带来的损失降到最低。”上述保险规划师指出,目前,市场上可供选择的旅游险琳琅满目,对于那些经常出游的消费者来说,选择一些覆盖面较广,不仅涵盖航空意外保障,而且涵盖其他交通工具意外保障的保险是相对较好的。

出国旅游时 需要注意医疗保障额度

近期,重庆一女子前往巴厘岛旅行,突发重疾,但因回国包机费用过高,而无力承担,以至于全家人卖房筹钱来支付这部分费用。这一事件引发人们对旅游保险的关注。

“出游前投保旅行保险很重要,尤其是境外旅游,要涵盖旅行救援保障,因为这是个人无法解决的痛点。”阳光人寿理财规划师王珊珊说。

到底该怎么选择旅行险呢?一般来说,境外旅行险价格比境内旅游险更贵一些,不过保

障更全面。“此类保险产品保费并不高,一般在10元到500元。具体保额一般可参考旅游天数、旅行地区的消费水平等情况确定。”

王珊珊建议,旅行保险不能贪图保费便宜,应尽可能根据自身实际需求,来投保合适的旅行保险,如老人要有高额的医疗保障,年轻人、小孩等更偏重于意外保障等。

例如,前往欧洲申根国家,或者消费水平较高的国家,医疗险的保额最好在20万元以上;而如果前往东南亚或韩国等消费水平中等的亚洲国家,境外医疗险的保额在10万元左右即可。

除了选定保障范围,选择一家境外旅游意外险种类齐全、服务质量好的保险公司很有必要。业内专业人士建议,出游者可在意外伤害保险、医疗保险和SOS国际救援服务这三大类最重要的险种中选择所需投保的权益保障。

提醒重复购买“航延险” 小心会上“黑名单”

保险公司相关人士称,很多人买了保险后都容易陷入一个误区,认为既然投保了,那在旅行过程中的任何事故都可以找保险公司买单。事实并不是这样的,每份保单都会有除外责任,这是保险公司不提供保障的范围。对于游客来说,高危运动一般都被排除在保障范围之内。由于攀岩、探险、滑雪、跳伞、潜水、狩猎、蹦极、武术比赛、摔跤比赛、搏击、特技表演、赛马、赛车、热气球等项目危险性较高,且大多数人不具备专业技能,因此均被列入了高危运动项目的范畴。

此外,出游时,因“航延险”价格便宜,购买和赔付又简便,于是有人就动起了小心思,专门以此来“薅羊毛”。据报道,有人“逮着”下雨天航班延误,提前买了6家保险公司的“航延险”,一趟航班下来赚了2000多元。

对此,有险企相关人士称,目前的确对消费者一次购买几家“航延险”没有明确限制,这是一个漏洞。但针对这类故意套利行为,险企接下来会在风控方面进行严格把关。“对这类信用不良、甚至是有欺诈记录的高风险客户,将会采取黑名单机制,限制其购买产品。” ■ 张宝

保险中介

购买保险 警惕专业中介“有照无证”

近期,某市保监局在日常监管中发现,随着保险专业中介“先照后证”改革实施,市场中存在部分“有照无证”的保险专业中介机构(包括保险专业代理、保险经纪)。

为保障广大保险消费者的合法权益,该市保监局提示消费者,通过保险专业中介机构及其从业人员购买保险产品时,应当重点核实以下两方面信息:

核实机构的保险中介业务许可证。根据有关规定,取得工商营业执照的保险专业代理、保险经纪机构应依法申请并取得《经营保险代理业务许可证》或《经营保险经纪业务许可证》,方能合法开展保险中介业务。

消费者在向上述机构咨询或购买保险产品前,应查看其工商营业执照及许可证原件,核实相关信息是否一致,是否在许可证有效期内等情况。消费者可登录“保险中介监管信息系统”(http://iir.circ.gov.cn)查询机构经营资质相关信息。

核实机构的从业人员执业证书。根据有关规定,保险销售/经纪从业人员执业前应当取得所在保险专业代理/经纪机构发放的执业证书。消费者在购买保险产品时,应查看从业人员的身份证件及执业证书,核对执业证书上记载的任职机构及人员信息,确认该从业人员取得了机构授权。

保监局提醒,保险公司也应当及时核验保险专业中介机构经营资质,不得与非法从事保险中介业务的机构或个人发生业务活动。

■ 崔启斌 许晨辉

保险论坛

保险如何选 很多人都做错了

不久前,笔者拿到的一份数据,又引发了一声叹息:意外离我们并不遥远。这份数据显示,在2016年理赔案件中,男性因意外伤害索赔者占比33%,约高于女性2倍,因身故索赔的比率竟是女性的4倍。意外的发生不可避免,当不幸来临时,谁来替你守护心爱的人?是保险。

先来看两个案例:

50岁的甲先生在高速公路发生车祸死亡,当失去经济来源的家人对未来迷茫时,根据甲先生的投保记录,给付保险金420万元。

49岁的乙先生在骑自行车途中,不慎摔倒头部着地,导致颅脑重度损伤。全家人在期待他苏醒的同时,也在为医药费用和生计发愁。乙先生购买的意外伤害保险,让家人收到了44万元的给付保险金,缓解了家庭的财政危机。

每一份轻薄的保单,都是一份沉甸甸的爱,不仅可以为被保险人提供及时的救助,也可以在经济上给予其家人最大的支持。

但是大多数人都弄不清楚,该如何为自己和家人挑选一份合适的保险,购买主次需要分清,应从金字塔的底层向顶层购买,先满足自己和家人的健康保障再逐级上升。

投保顺序有学问。就像飞机起飞前会告知成人,要在有自保能力的前提下去拯救危难中的孩子。保险同样也是,先保大人,后保孩子;先保护家庭顶梁柱,后保障没有经济来源的家庭成员。这样可以保障家庭支柱因意外暂时失去收入时,家庭的经济状况不会陷入低谷。

保费比例要注意。建议把年收入的510%作为重大疾病保险的保费,年收入的5~10倍作为保额。

保险,是最容易变现的资产,所以要适当保有,很有必要。 ■ 林向军