

# 网上购买保险也靠谱



哈哈,这个问题,有点像前几年淘宝刚刚出来的时候,有的朋友会觉得在网上买东西不靠谱,也会有同样的疑惑。但是现在呢,大家会觉得网上买东西不靠谱吗?相信随着互联网的发展,有这样想法的朋友,现在很少了吧!

所以,答案是很明确的,在网上买保险是靠谱的!

虽然最终的结果是很明显的,但是我还是想给大家说说,为什么在网上买保险是靠谱的?因为我们不仅要知其然,还要知道其所以然。

## 保险是有保障的公众产品

首先,我们要知道的是:保险产品肯定是由保险公司发行的,保险销售公司是没有资格发行保险产品的。

所以,无论我们是从哪里买到的保险产品,归根到底都是从各家保险公司那里买来的。我们是和保险公司签订的保险合同,而不是和保险产品销售机构签订的保险合同。

而且,保险公司发行保险产品,是受到保监会严格监管的。每一款保险产品都必须到保监会报备。不是说,保险公司随意想要发行产品就可以。比如:去年比较火的短期万能保险,保监会说要禁止,很快各家保险公司,就停售了相关产品。

因此,无论我们在哪里买保险,只要是保险产品,我们的相关权益,都是会有保障的。因为,国家对于保险这种金融工具的监管是非常严格的。

## 保险销售的渠道都有哪些?

了解了保险产品的发行,我们再来看看保险产品的销售渠道都有哪些?

首先是保险公司的自建销售渠道,像各大保险公司的代理人团队,就是保险公司的自建销售渠道。

然后就是第三方保险销售公司。比如,保险代理公司和保险经纪公司。从本质上来说保险代理公司是站在保险公司的角度来销售产品,保险经纪公司是站在客户的角度上来帮客户配置保险产品。不过就目前的情况来看,这两者是没有差别的,因为市场还不够成熟,大家对于保险还不了解,所以他们都是以产品销售为主。

除此之外,还有兼业保险销售机构。比如银行,银行的主业是传统银行业务,但也可以兼业销售保险。那像这样有自己主业的机构,兼业销售保险的,就是属于兼业保险销售机构。

以上这些,都是传统的保险销售机构。现在是互联网时代,在互联网上也出现了专门的保险销售网站。他们大多数是从传统的保险经纪公司演变而来。

## 网上买保险服务怎样?

对于买保险,我相信大家比较关心的就是服务和后期理赔的问题。那现在的互联网保险平台的服务怎样呢?

目前,有好几家互联网保险平台找我合作,他们都有专门人员在和我对接。每一次出现新的优势产品,他们都会第一时间告诉我。而且,当我有遇到一些问题的时候,他们也能很快的帮我解决。所以,我的体验下来,互联网保险销售平台的服务是很不错的。

服务的问题解决了,那互联网保险的理赔又如何呢?虽然我现在还没有做过互联网保险的理赔,但是根据我现在的了解,互联网保险的理赔流程和线下其实是一样的。有的甚至比线下还要简单一些,比如有些小额的理赔,根据提示上传相关资料就可以了。而且,据说他们还在不断简化理赔的流程。

我有跟他们专员聊天,他们告诉我,其实他们有专门对接互联网保险理赔服务的部门,这些人就是专门接听保险理赔电话,告诉客户该准备哪些资料,然后怎么操作,该把资料寄送到哪里等等。

说说我自己的感受吧!我就觉得在网上买保险,就像在网上买商品一样,肯定是未来的一个发展趋势,只是现在才刚刚开始,相信以后会越来越方便。

## 在网上买保险的缺点

记得有朋友问过我这样一个问题,互联网保险销售平台跑路了怎么办?当时我就说,互联网保险销售平台运营成本并不高,只要有一定的销量,他们是能赚钱的,能赚钱的企业为什么会跑路呢?退一万步讲,就算保险销售平台跑路了,只要保险公司还在,我们的权益是不会受到影响的。因为我们是和保险公司签订的保险合同,而不是和保险销售平台签订的合同。所以平台会不会跑路,不是我们关心的重点,保险销售平台只是一个中介罢了。我们要关注的重点是,我们买到的保险产品是不是适合我们自己的。

当然,互联网保险,也不是说全是优点。目前来说,互联网保险,还是处于发展初期,还是有一些不完善的地方。比如,当下我们国民对于保险的理解还不够。还不知道自己该买什么样的保险产品,所以,就算给客户提供更多的产品,其实客户也是不知道怎么选择的。其次就是,保险合同中的很多条款是很专业的,客户理解起来并不容易,这也需要专业的人员给客户解释,而互联网保险在这方面暂时还做得不够好。

还有就是陪伴,因为保险是比较特殊的商品,一般是在我们受到伤害的时候才派上用场。比如说,生病住院。那这个时候,如果有一个专业人士,陪伴在客户身边,去帮助客户做理赔。这样的服务,是互联网保险目前做不到的地方。当然不排除,以后互联网保险机构发展成为巨头,在每一个城市都有足够多的服务人员。真的到那个时候,这个问题也是可以解决的。不过真的有那么一天,传统保险代理人的时代也就过去了。

■ 国家理财规划师 胡瑞

## 收入不高的上班族 应买基本保障的险

收入不高的上班族、打工族只能眼巴巴看着,掐着紧巴巴的日子计算:存钱都难,买保险都能买成生活负担。这可不行,保险虽不能立即造福,但可以防贫啊!多少家庭因为家中顶梁柱年富力壮时突生大病、遭遇意外,陷入经济困境。这打击,低收入家庭是真HOLD不住。

对于收入较低的家庭来说,可能更需要保险在发生意外时的雪中送炭。可是现实情况却往往不能“雪中送炭”,对于一些低收入家庭而言,本身收入只能勉强生活,哪还有钱购买保险呢?购买保险并不是越贵越好,只有选对适合自己的,才是最好的“雪中送炭”。

让我们来看一组数据:人一生遭遇重大疾病的可能性为72%,重疾平均医疗费用高达16.6万元,社保医疗平均支付额度仅为4.8万元。故事中,两代人十几年挣的钱都花在给上一辈人看病了,如此恶性循环接下来的几代人没有保障,因此,我们首先要关注的就是重疾险。

重疾险何时配置?从经验数据来看,一些重大疾病发生率在40岁以后达到最高,但是那时候再购买重疾险相对来说更贵,比在20岁开始买重疾险起码贵一倍,所以越早买越好。

对于低收入家庭而言,不妨多关注低保费高保额的险种。虽然我们都知道终身寿险的时间长,可谓最上选,但是保费也比较高昂,对低收入家庭来说负担不起。

低收入家庭可多关注意外险、定期寿险、定期重大疾病保险,这样也就拥有了基本保障。

低收入家庭在投保主次方面的安排,也应当以意外险、重大疾病保险为主,以养老保险为次。在有条件的条件下,再考虑购买投资型保险。

另外,低收入家庭还应注意,在经济能力或家庭预算富余的情况下,按照需求上的“轻重缓急”来安排自己和家人保险,也是非常重要的。一般家庭最应配置保险的是一家之主,即家里的经济支柱,而不是未成年的孩子。

■ 中财

## 少儿保险

### 又是一年开学季 您给孩子准备保险了吗

当下,随着国内保险业在风险控制、服务能力、交易模式等诸多方面已逐渐向国际化标准看齐,国民保险意识正在不断增强,老百姓投保热情逐年上升。统计数据显示,2016年,全行业共实现原保险保费收入3.10万亿元,同比增长27.50%。其中,健康险业务高速增长,实现原保险保费收入4042.50亿元,同比增长67.71%。开学季在即,各位家长在为孩子准备入学学习用品的同时,不妨提前给孩子备好一份保险,给自己和孩子一份安心,为家庭提供一份保障。

一般孩子入学,家长会为孩子购买学平险,被保险人可以获得包括意外伤害、意外伤害医疗以及住院医疗在内的多项保障,该项保险最大的特点是保费低,保障较全面,并且在医保的基础上可以实现(意外伤害、疾病住院等)二次报销。但是这项保险的立足点在于为承保人提供一个普惠性质的保障,且对于一些自费项目的治疗无法理赔。另外,对于已经参保城镇居民医疗保险或者新农合保险的学生而言,个别家长迫于观念等考量认为没有必要再购置商业保险。总的来说,二者在事故责任的赔付上有重合之处,但在保险性质和保障范围上有所不同,一是在医疗方面,城镇居民医疗保险或者新农合保险的赔偿比例较低,商业保险可以对个人承担的医疗费用部分予以进一步补偿;二是商业保险还包含身故和伤残等意外责任,保障范围更全面;三是商业重疾险在医生确诊后即可理赔,不需要等待大额医疗费用全部产生之后才能报销,快速缓解家长在重大疾病和高额医疗上资金支出的压力。

■ 中财