



本报记者 方海鹰

六一儿童节马上到了,家长们都在精心准备,要送给孩子最好的礼物。玩具、文具、电子产品、现金红包……该选什么还真是一个难题。银川的张女士为5岁的女儿买了一份教育金保险,她希望通过保单投资,能为女儿将来储备教育金;李先生则为调皮好动的儿子买了一份意外险。泰康人寿宁夏分公司业务经理王嘉欣告诉记者,每年六一儿童节前,各家保险公司都会推出少儿保险的新产品,给孩子配置一套实用且完备的保险计划,为孩子营造健康富足的成长环境,也成为越来越多父母送给孩子六一节礼物的首选。但是很多父母在给孩子配置保险的时候,都经历了多次咨询和选择,也可能走过了很多弯路。即便如此,家长们也不能因噎废食否定保险配置的必要性。本期王嘉欣从专业的角度为家长们整理了一份比较全面的少儿保险配置方略,以供参考。

## 儿童节最“保险”的礼物： 给孩子配置保障计划

### ■社保配置必不可少

王嘉欣表示,少儿配置保险,遵循“社保+商保”的配置原则,社保为基础,特点是低水平广覆盖,解决基础需求;商保做补充,重点覆盖查漏补缺,旨在提升品质。这就是为什

么提醒家长,在配置商业保险前一定要配置社保的原因,很多父母还不知道,很多商业险的理赔比例的高低,与孩子有无社保有关,有社保的话,配置医疗险的成本也会更低。

### ■商业医疗险是基础配置

医疗险是生活中最容易用到的保险产品,也最影响我们的体验。大数据显示,孩子在成长过程中最容易遇到的风险有:意外摔伤擦伤/骨折,五官异物,消化道问题,比如消化不良/积食,呼吸道问题,比如咽炎肺炎等等。这些风险带来的医疗费用不高,但是发生概率高,通过意外医疗和住院医疗产品就能完美转嫁。其中意外医疗责任,通常包括意外门诊,也包括意外住院;住院医疗责任,字面理解就是生病住院可以报销的产品,疾病门诊往往不在保险责任内,如果有门诊费

用报销需求,可以选择单独的门诊医疗产品。以上的保险责任,在各个保险公司的产品体系里都有,大多以附加险的形式出现,不单独售卖,所以学生险成为上述保险责任的最佳选择。以中国人寿学幼宝为例,3岁以上的宝宝100元档,保险责任包含意外伤害医疗1万元/年,疾病住院费用8万元/年。有社保的孩子发生意外,医疗费报销无免赔额,90%报销;无社保的孩子免赔额75元,85%报销;疾病住院方面,有社保的宝宝无免赔额,70%报销,无社保免赔额100元,67%报销。

### ■百万医疗覆盖大额医疗费

有家长会问,大额医疗费学生险没法完全覆盖医疗费,应该怎么办?王嘉欣表示,配置百万医疗。百万医疗已经是现代家庭所有成员的刚需。配置过商业医疗险的朋友都知道,传统医疗险都是一年期,如果发生理赔,第二年续保申请有可能被保险公司拒绝。2021年国家颁布了最新的健康险,百万医疗作为新形态的医疗险,不仅年度报销金额高,突破社保目录,更出现保证续保版本,根据各个公司规定,有保证续保5年,10

年,15年的产品,最长可保证续保20年。对保险消费者来说,安全感来自于保险产品承诺的长时间保证续保。泰康人寿的健康心享百万医疗产品,保证续保20年,是目前市场上保证续保时间最长的产品之一,可报销的医院不仅包含了二级及以上的公立医院,更囊括了二级以上社保定点的私立医院和数十家医院的特需病房/国际病房,不仅续保有底气,同时也确保了就医品质,给孩子最好的关爱和呵护。

### ■重疾险和教育年金险是主流配置

关于少儿重疾险和少儿年金,是大多数家庭的主流配置。目前市场上的产品非常丰富,可选择的范围也广。少儿重疾险产品在选择方面,着重关注产品中约定病种的发生概率,尤其是少儿在成长期的特定高发疾病。随着时代的发展,少儿重疾险的责任不断拓宽,赔付责任也越来越广,轻症中症多次赔付成为主流配置,部分保险公司也针对少儿更长的生命周期,推出重疾多次赔付的重疾产品,价格与重疾单次赔付的产品相比,略有上浮,家长们可以根据具体需求和预算进行选择。

教育年金产品是年轻父母的选择。家长们需要关注的是,根据行业监管要求,目

前市场在售的教育年金产品,前五年是不作生存金返还的,产品的资金流动性相比其他资金储备工具略微被动,在配置上要理性。当然,如果选择分红型教育年金,则从第二年就会根据险企上一年的经营情况收到产品红利,较之非分红型产品,分红型产品多了一份收益回报,提前收获资金的流动性,可以是产品选择考虑的重点之一。面对教育问题,年轻的家长们既想为孩子储备一笔教育金,又对保费缴纳没有太多信心,可以选择带有万能账户的教育年金。年金部分是固定储备,万能账户可以做爸妈年终奖/宝宝压岁钱的灵活追加,进退有余,不失为资金储备的好方法。

## 平安人寿宁夏分公司举行主题峰会

近日,平安人寿宁夏分公司举行“冠军心向未来”主题峰会,会上颁发了19个奖项,表彰了231名优秀保险代理人。此次峰会通过荣誉表彰旨在打造一支收入高、团队强、服务优、业务好、品牌佳的团队,为客户提供“有温度的金融产品”,成为“客户身边的管家”,助力宁夏保险行业高质量发展。

在表彰盛典上,平安人寿宁夏分公司还秉承爱与责任的理念,关注乡村振兴,助农发展,为各位参会人员购买了2万余元的西吉土豆和粉条的执善心·乡村振兴公益大礼包兑换券以实际行动践行乡村振兴。据悉,平安人寿宁夏分公司一直关注乡村振兴,前期采购5万多元的鲜花,帮助受困花农,今后还

将推出执善心·乡村振兴公益项目,为大家推荐扶贫助农产品,结合公司经营,以实际行动助力乡村振兴。

(平安)