

# 你会购买燃气保险吗

## 独家报道

报道独家新闻 期待你的参与

□记者 任国省

2018年11月29日,石家庄长安区沿东小区一居民家中疑似因天然气泄漏发生爆燃;2018年12月24日,河北医科大学家属宿舍疑似天然气泄漏,发生爆燃。这些事故在造成人员伤亡的同时,不可避免地带来财产的重大损失。如何保障自身生命、财产安全是每个家庭值得考虑的事情,面对不可预知的突发灾难,目前有没有在售的专门的保险产品能将损失降到最低?对此,记者对保险市场进行了调查走访。

### 市民对燃气保险了解较少

有专门的燃气保险吗?还真不知道。价格高吗?如果不高的话是可以考虑买一份的。采访中记者发现,大部分市民并不了解燃气保险。

省会李先生表示,近日发生的天然

气泄漏爆炸事件让他觉得买份燃气险很有必要。但是想买并不那么容易和方便,只能自行向保险公司购买,但是几十元的保险再专门找个保险代理人,太麻烦了!如果交燃气费时一并交了保费就好了。

实际上,燃气保险已存在多年。记者从中国人寿财险河北分公司、中国平安财险河北分公司了解到,这两家企业均提供燃气保险服务,一年保费均只需25元。中国人寿财险的保障包括家庭财产损失:累计220000元(房屋及其室内附属设备100000元,室内装潢60000元,室内财产60000元);居家责任:累计限额50000元/每次每人人身伤亡限额10000元;家庭成员燃气意外身故、残疾:累计限额300000元(被保险人、每一共同被保险人限额100000元)家庭成员燃气意外医疗:累计限额60000元(被保险人、每一共同被保险人限额20000元)。

随后记者又联系其他财产险保险公司,有的表示不销售单独的燃气责任险。有保险从业人员甚至坦言,燃气险连上门的路费都赚不够,即使公司有这款产品,也不会积极推进的。

### 多地推行燃气保险,但非强制

燃气属于易燃易爆的物质,一旦发生燃气事故,不仅会造成重大财产损失,还会危及人的生命安全。鉴于燃气事故造成的伤害太大,普通家庭难以承受。为保护燃气事故受害人的合法权益,很多地方都出台《燃气事故保险规定》,要求大力推行燃气保险,但并非强制。2010年11月15日,株洲市人民政府出台《株洲市燃气事故保险规定》正式实施,大力推行燃气保险,并成立了市燃气事故保险专项基金管理监督委员会。而每到岁末年初之时,上海市民都会陆续收到附有燃气保险投保确认书的账单,市民可自愿投保。

燃气保险与其他险种不同,并不追究事故发生责任,而是只要发生燃气事故,投保用户便可获得赔偿。此外,燃气保险还实行预付赔偿机制,燃气事故发生后,将可提前垫付部分医疗费用,以确保伤者能得到及时治疗。

目前,虽然一些地方在大力推广燃气保险,但并未强制要求用户购买。我们建议用户购买,毕竟钱不多,买了至少有保障。一保险公司工作人员说。

### 家财险并不等同于燃气责任险

采访中,也有保险公司工作人员告诉记者,与其选购单一项目的财产保险,不如购买家财险,只要200元保费就可以保建筑装修20万元、家电损失1万元、贵重物品3000元。但业内人士提醒,有的家财险并不包含或等同于燃气责任险,对人身损失以及第三方的财产、人身损失并不赔偿。此外,为了防止保险公司拒绝理赔,被保险人应格外留意免赔责任。比如违反燃气公司规定擅自将燃气设施拆卸、倒灌、暴晒、烘烤;因受让、租借他人燃气使用,未办理批改手续引起燃气的爆炸、火灾、泄漏中毒等等。如果发生这类免赔情况导致被保险人身故的,合同的保险责任将终止。

同时,业内人士提醒,居民在购买燃气责任险时应慎重选择,以保证在发生意外时确保自身的经济利益不受损失。如详细询问何时能在网上查到自己所购保单已生效的相关信息,保险公司所提供的赔偿限额能否满足自己的需求,同时询问保险销售人员是否还有保障更高的产品,争取将自己所购买的保险抗风险利益保障最大化。

### 户第三者责任一切险等。

用较低的保费,就能保障财产的安全,可为何家财险投保率不高?业内人士认为,一个重要的原因是,目前车险、人身险等业务发展较为成熟,举证索赔形成了一套相对便捷的流程,而家财险本身发展规模小,涉及标的广泛,有些财物如珠宝、字画等,需要审查鉴定才能投保,不利于大面积铺开。当然,家财险投保率低,与社会对产品不够了解、保险意识较弱也有关系。消费者对家财险等保障性险种兴趣不够,不仅需要消费者转变观念,更需要保险业从自身努力,加深社会对保险业的理解,解决好消费者利益保护问题,用更好的产品、服务吸引消费者。

保险专家表示,随着人们生活水平的提高,除了给自己买好足够的人身保险,投保一份家财险也是很有必要的。不过,在投保时,条款细节要看仔细,过高或者过低的投保额没有必要,直接房屋实际价值足额投保。

## 观点

# 从燃气事故看家财险缺位

□任国省

有了保险的赔付,或多或少受害者都能得到一定的补偿。但现实生活中,却极少有人懂得有专门的保险可以为煤气爆炸之类带来的财产损失提供保障。记者从部分保险公司了解到,关系百万用户用气安全的燃气保险竟然处于喊破喉咙也无人买的境地。

燃气保险属于家庭财产险,我省居民整体上投保家庭财产险的比例都很低,因为家庭财产的出险率很低,居民在这方面的保险意识不强。即使有人意识到要对家庭财产安全进行保护,也不一定愿意选择购买家财险的形式。某大型

财险河北分公司管理层人士说。

政府救济、社会捐助,是我们最常见的灾害应对模式。在发达国家,保险起到的作用要大得多,民众更习惯自己购买保险来防范不测风云,减少损失。相比之下,国人的保险意识依然淡薄。资料显示,在国外,家财险的投保率多在70%以上,是仅次于机动车第三者责任险的第二大普及险种。保险业较发达国家的家财险普及率均在70%以上,美国达到95%,而我国家财险的投保率长期低于10%。从全国财险市场来看,家财险比重只占1%左右,北京、上海等一线城市家财险的普及率也仅为7%-8%。河北投保情况如何?记者询问了省内几家规模较大的产险公

司,对方均表示,2018年还没有具体的统计数据,但可以肯定的是,数字太小,不愿透露。

事实上,对于家庭来说,家庭财产安全至关重要,因为一旦不幸发生煤气爆炸这类事故,遭受的财产损失是不可估量,如果购买家庭财产险,则可以把损失降到最小。这类险种费率低保障程度高,一年一两百元的保费投入,就可获得几十万元甚至上百万元的保障。而保障范围既可以包括房屋本身,也可以针对房屋内财产,比如可包括房屋装修、家用电器、床上用品、服装和家具等其他家庭财产。还可以附加选择盗抢险、门窗锁恶意破坏损失险、现金及金珠宝宝险、水暖管爆裂险、家庭住

## 导读

■资讯(第十四版)

### 急刹车的电销车险将何去何从

■聚焦(第十五版)

### 把握机遇 规避风险 加快融入 一带一路

■民生(第十六版)

### 严监管下保险业如何实现创新发展

# 互联网保险怎么买

□记者 任国省

每年的双十一是线上商家和购物者的狂欢,同时也是互联网保险的销售小高潮。省会赵女士每天空闲之时就开始刷屏保险产品,给自己和家人购买了五份保险产品。价格不高,保障挺多。这是她购买这些保险的理由。

不过,互联网保险产品真如其宣传的那样高性价比吗?对此,保险业人士提醒,购买互联网保险还需详细了解其条款。

相较传统的保险,互联网保险优势颇多,简单、方便、有趣的保险产品层出不穷,吸引着消费者的眼球。但是,买保险是个很专业的事情。一份保险,有几部分要件组成,但为了简便,很多情况下被商家像普通商品一样销售。对此,业内人士建议,那些内容复杂、投保费用高的保险产品,最好不要在互联网上购买,找专业人士面对面了解清楚以后再买。简单的

如航空意外险,可以选择线上购买。

目前互联网保险险种主要涉及电商类保险、旅行类保险、车险、意外险、健康险,以及一些场景创新类产品(如航班延误险、退货运费险等)。有的保险公司为片面追求爆款、吸引眼球,存在保险产品宣传内容不规范、网页所载格式条款的内容不一致或显示不全、未对免责条款进行说明、保险责任模糊等问题,容易造成消费者误解。

近日,银保监会连发6封监管函,整顿保险业乱象。其中,涉及违反《互联网保险业务监管暂行办法》的公司不在少数。银保监会监管函显示,一些保险公司产品存在信息披露不充分、产品宣传误导等行为。比如,某保险公司在互联网平台销售的癌症医疗险,产品在客服咨询答复与保险条款规定、网页宣传内容不一致的情况。某人身险公司一款针对大病的保险产品在某互联网平台的宣传页面内容包括不限病种,突破医保限制,不

限用药,不限治疗方式等,存在与该险种备案条款不相符的情况。

《互联网保险业务监管暂行办法》强调,要坚持保护消费者合法权益这一基本原则,强化信息披露、客户服务,重点保护保险消费者的知情权、选择权以及个人信息安全等。与此同时,坚持线上与线下监管标准一致。

对此,中国银保监会相关负责人建议,消费者在购买互联网保险时,要主动点击网页上的保险条款链接,认真阅读保险条款和投保须知等,要评估自身保险需求,认真了解拟购买保险产品的保险责任、除外责任、保险利益等重要内容,从而选择符合自身保险保障规划和实际需求的保险产品。此外,要认清保险的主要功能,是提供风险保障,尽管部分保险产品兼具投资功能,但其本质仍属保险产品,以保障功能为主。同时,保险消费者不要轻信保险产品,高息宣传,避免遭遇非法集资骗局。

## 锐见

# 购买开门红产品谨防套路

□记者 任国省

保险行业最关注的2019年开门红(历年1月份或一季度)大战,从2018年10月下旬开始就陆续拉开战幕。过去数年,几乎每家寿险公司都高度重视开门红业绩。正所谓开门红,全年红,意思是开门红的保费收入规模做上去了,全年的保费规模也就同步上去了。今年也不例外,保险行业一年一度的开门红营销大战早已拉开序幕。

那么,开门红有什么特点呢?作为消费者来说,如果想要买保险,到底要不要在这个时间买呢?来听听业内人士怎么说。

### 开门红仍以年金险为主

记者统计银保监会公布的历年数据发现,从2013年到2017年,寿险公司1月份原保险保费收入占全年原保险保费收入的比例分别为12.8%、20.4%、20%、25%以及

28.9%。很明显,2014年1月份的原保险保费收入占比相比上一年度提升幅度较大,突破20%,并在2016年和2017年持续攀升,到2017年达到峰值,1月份原保险保费占比已经将近全年的三分之一。

值得注意的是,2018年开始,1月份原保费收入占比开始出现下降,占前三季度之比为25.6%,比去年下降了3.3个百分点。

记者走访保险市场发现,目前,各家保险公司主要以年金险为主,以终身年金或高定价的定期年金做大规模,后期通过终身分红年金维持增长,而个别公司则主推重疾险提升价值,同时以分红险冲规模。随着监管强化保障属性,险企转型背景下,年金险竞争优势不再明显,价值型产品的比重将逐步增长。保险公司的这些变化在消费者购买产品时是一个不错的参考。

总体来说,目前的保险产品分为两类:保障型,如医疗险、重疾险、意外险等,第二

个是保费规模型产品,不过它不是保人身健康类的,而是在家庭财务规划问题上发挥作用,如养老、子女教育等。消费者最好把自己需要的保险整理出来,按需购买。

在保险公司开门红期间,最主要的是保费规模型产品,各公司主打的产品也是市场上主流的都是年金加万能账户的形式。

当下保险公司的开门红产品确实是有不少实惠,尤其是针对以家庭为单位的消费者,不过在购买时最好遵循先家庭支柱,再小孩,最后是老年人的原则。

### 购买开门红产品需理性

同时,业内人士提醒,中国银保监会(原保监会)曾于2018年1月3日发布《关于开门红保险销售的风险提示》,曾指出:一是谨防炒停营销。为冲业绩,有的保险销售人员利用活动炒作概念,以即将停售、限时限量、产品打折等概念向消费者推销产品,利用消费者在信息不对

称、不透明情况下的盲从心理,诱导其冲动购买开门红产品。二是谨防夸大宣传。为获公司高额奖励,有的销售人员利用活动期间的产品销售政策夸大宣传,违背保险最大诚信原则。比如,在介绍开门红、投资连结型、万能型等人身保险新型产品时,存在以历史较高收益率进行披露、承诺保证收益等夸大宣传或不实宣传的行为,进而误导消费者投保。

针对2019年的保险业开门红,银保监会依然保持高压的监管态势,针对各类违法、违规、欺瞒消费者的行为将坚决予以打击。各位消费者也需树立正确的保险消费观念,做到理性消费。如果被保险代理人套路了怎么办?首行要好好利用犹豫期,犹豫期内退保没有任何损失。过了犹豫期也别着急,消费者要第一时间向各地保险监管部门投诉,申请调取录音录像,如果经查实保险代理人确实存在违规行为,该保险协议将被判定无效。

## 记者手记

# 阿里百亿脱贫基金背后的故事 顶梁柱带动112万商家参与扶贫保险

□记者 任国省

近日,阿里巴巴脱贫基金成立一周年晒出不一样的成绩单。2018年全年,由中国扶贫基金会和阿里巴巴共同发起的顶梁柱健康扶贫公益保险项目,已带动平台上112万商家、3.6亿名公众共同参与,获得27亿余次捐赠,为12省66县超过425万人次建档立卡贫困户提供健康保障,共有5亿人次通过蚂蚁森林植树76万亩,创造18万人次绿色就业岗位。

阿里巴巴脱贫基金成立于2018年12月1日,在未来五年投入100亿元,将脱贫工作升级为阿里巴巴战略性业务。从教育、健康、女性、生态、电商五个领域助力国家扶贫攻坚,助力乡村振兴。比起那些动辄上亿的数字,更值得关注的是成绩单上那些看似微不足道的小数。这些小数反映的是县城、村镇、贫困户,每一个个体,在脱贫路上的创新和努力,这些小数为脱贫提供真正的借鉴意义。

借助于阿里经济体的平台和连接能力,阿里巴巴将脱贫从单向的给予,变成了一场社会化的协同。阿里巴巴以技术为底色,裹挟越来越多的社会角色和社会资源加入这场脱贫的社会化大协作。

社会公众方面,蚂蚁森林和女性保险都是亿级脱贫项目,商业合作方面,顶梁柱带动112万商家参与扶贫保险,生态脱贫以平武为圆心招揽了意想不到的跨界资源,河马银泰等新零售网红加入电商脱贫战线,县域方面,技术启发了脱贫的内生力量,河北110大会上的县长直播卖货、陕陕妇女因钉钉变职业女性,成为振兴本土本土的一支主力军。

投入100亿元,是阿里助力扶贫攻坚的重要投入,但阿里已经在做的,远不止这些。贫是物质匮乏,穷是缺乏希望。阿里脱贫基金志在脱贫工作的长效机制,授人以渔,培育造血能力,激发贫困地区的内生发展动力,同时,回归人本身,通过教育、培训,提升贫困地区个体的能力和面貌。人的可持续和机制的可持续,才能推进农村发展的可持续。给乡村女性提供兜底的保险、技能培训和就业机会,让她们成为振兴乡村的顶梁柱,关注贫困地区0-3岁娃娃的早期发展,因为这个阶段的人生投资回报率最高,同时也是贫困地区父母最忽视的。

阿里巴巴脱贫基金,基于互联网和技术的驱动,不仅指具体脱贫项目的一县一策,更在于从中探索和凝练成可供参照的、具有普适价值的经验、模式和方法论,供贫困地区因地制宜地加以借鉴推广,实现让100亿元的脱贫基金产生10000亿元的效果。迄今为止,电商脱贫已经将全国600多个贫困村改造成淘宝村,超过1000款土味山货摇身变成网红货。这意味着完成从0到1还不够,还要实现从1到N。

## 保险创新

# 相互宝公示首例互助案例 3分钱帮助一个家庭

□记者 任国省

花三分钱帮助一个遭受意外重创的家庭,你愿意吗?

近日,备受关注的大病互助计划相互宝,公布了首例通过核查的互助申请。一名因意外导致脑颅部外伤的5岁女童,将得到由千万成员共同承担的30万大病互助金,而对于所有参与者来说,每人分摊0.03元,就能帮助一个家庭。

受助女童父亲表示,本来打算加入就是为了帮助别人,从没想到要用上互助金。如果有可能,希望所有人都健康,不要用到这款产品。据悉,女童目前已脱离危险。

公示信息显示,该女童因意外摔落致脑颅部外伤,并于2018年11月18日在上海交通大学附属新华医院接受了手术,符合等待期内意外致病申请互助金的条件。第三方调查公司经过对成员本人及家属面访、事故发生地及医院走访后,进一步核实情况属实。

除案件详情外,为确保信息公开透明,公示还出具了医疗诊断证明、出院小结、手术记录等信息,并对资料进行了区块链存证。根据规则,公示期将持续三天,到12月10日,如无其他成员对该申请提出异议,那么这名女童将在12月14日拿到互助金。

有用户留言称:“几分几毛钱,就能帮助拯救一个生命、一个家庭,加入相互宝让我觉得在做一件有意义的事情。事实上,帮助他人、守护自己也是相互宝成立的初心。”

相互宝是支付宝上一项互助共济服务,芝麻分650及以上的蚂蚁会员,加入时无需付费。加入后,如遇重大疾病,可享最高30万或10万不等的互助金,费用由所有成员分摊。

两周前,相互宝升级为网络互助计划,相互宝,原用户可一键迁移至新计划中。本次公示的这起案例在原相互宝中产生,互助金也由原计划中1100多万成员分摊。而相互宝成员则享有福利,只要在12月31日前加入,其在2019年1月31日之前如有分摊费,将由蚂蚁金服承担,自己无需出钱。

据悉,目前相互宝有超过1000万用户,加上未升级的相互宝用户,累计总成员人数已经超过2000万。

《保险生活》由河北日报与河北省保险行业协会共同主办  
热线电话 0311-67563273  
QQ交流群 413017592