

福利部報告～買保險，請注意！

臺南市教育產業工會與臺南市教師會關心會員，長期以來與保險公司洽談團保合約，為的是提供老師多一層的保障，近來接獲部份會員反應某些業務人員的個人行為，導致個人權益受損，進而影響兩會聲譽，關於此事，本會有義務向各位會員聲明如下：

本會目前與新光人壽、台銀人壽、遠雄人壽三家保險公司簽訂教師團體保險，一年一約；與宏泰的團險及國泰產物的教責險今年 10 月、11 月陸續合約到期。詳細保險內容：請參閱

<http://www.tneu.org.tw/ann/index.php?mypartid=9&myrootuid=0&do=&t=1325336043> 或

<http://www.tneu.org.tw/modules/tadnews/index.php?ncsn=3>。

本會基於保護會員的立場，有必要針對保險的部份再次提醒您～團體保險一般而言是『低保費、高保障』的產品，**教師組織和保險公司或保險經紀人公司簽約的主要目的，就是在謀求會員們的福利。**不諱言的，團保也是保險公司為了販售個人保單的「敲門磚」，因此，當保險業務員有機會與您接觸時，應考量的是「實際需求」，千萬不

要因為業務員口中的「高額退佣」，就心動購買非本會簽約之保險內容。

自 103 年 1 月至今，本會協助會員處理保險糾紛類型如下：

1. 溢繳保費：

團保是保險公司跟教師會或工會一年一約，所以，中途加入，只需繳到到期日(以月計算)。

2. 團保保卡：

類似強制責任險，保卡是保險成立的憑證之一，若沒拿到保卡，當然沒有保障；但是拿到保卡也未必有保障--若是不肖保經人員或業務員，收取保費卻未繳回公司，就算拿到保卡也是廢紙一張。所以，保費最好經銀行代扣、劃撥轉帳或拿自行繳款單繳納保費，得確定錢進了保險公司才有保障。

3. 個人保險部分：

千萬不要貪圖業務員的高退佣而購買保險，業務員沒有底薪，就是靠那幾%佣金生活的，如果要退妳 10%、20%，您就要小心了，他應該是「挖東牆補西牆」，日後一定會出問題。

有的業務員可能會說：「買新保單，便會負擔您解約已購買保單的損失。」

當您的保費給他了，新保單卻未必成立，造成兩頭損失。

總之，要記住一點：保險公司核准了才繳費，錢要「確定」繳進公司。

另外，由於會員與保險業務員楊承勳先生及所屬前瑞盟保險經紀人公司糾紛不斷，為保障會員保戶的權益【解約日即保障終止日】，今年五月份已在會網站上公告，合約到期後，**不再**和楊承勳及所屬前瑞盟保險經紀人公司續約。(103/07/07 該公司更名為「有宏」保險經紀人公司。)

目前**兩會沒有與任何一間保險經紀人公司簽訂特約**，請會員在投保之前一定要審慎思考，才能享受真正的福利！