



国家人寿集团(National Life)

在新冠肺炎疫情期间 对于50岁以下的终身型人寿保单申请者 保额在300万以内,执行「免体检」流程

随着新冠肺炎疫情的发展,美国绝大多数的州都已经施行了居家隔离令。全美五大体检服务机构分别限制或暂停了存在“人与人传播”风险的体检服务。面对疫情,几家保险公司为了让业务可以继续,很多都临时调整了核保标准,为投保人提供足不出户,免体检,远程投保免签名、免传真,无需见面,且不受时间空间限制的特色成为投保另一选择,民众在家也能快速投保获取保障。

超过171年历史的国家人寿集团(National Life)在疫情期间临时调整了申请标准,对于50岁以下的终身型人寿保单申请者,保额在300万以内,执行「免体检」流程。

18-50岁保额在300万美金以内,免体检

51-60岁保额在100万美金以内,免体检

61-65岁保额在25万美金以内,免体检

传统做法下,寿险保单都需要客户体检,这样是最利于风险控制的做法,但是客户体验非常差,同时客户和保险公司的成本都高。免体检让客户很快能买到所需要的寿险保单,让害怕体检的人都可轻松投保。免体检给人轻松、简单的感觉。让人觉得很容易就可以获得承保。

身体健康者、无理赔记录和五年内没有医师开的处方药记录者皆符合「免体检」保险计划。有不少人不喜欢进行身体检查(抽血、验尿、量血压与心电图等),觉得做一次身体检查,就会怀疑自己可能有病?譬如一检查,可能会发现有高血糖、高胆固醇与高血压。免体检,等于免去所有这些麻烦,就



可以买到保单。

体检就像中老年人的照妖镜,若你正处于这个年龄层,最好的投保策略,就是找不需体检的保险公司。许多人年轻时为了家庭生计打拚,忽略或当时没有能力为自己规划一份寿险保单,等到卸下生活压力,小孩也长大独立之后,才想认真替自己买一份寿险保单。年龄越大保费越贵,发生风险的概率越高,所以建议大家趁早购买保险。

国家人寿的所有类型产品包括万能寿险(UL),指数型万能寿险(IUL),终身保险(Whole Life)等,国家人寿集团的所有保险都有免费的生前理赔条款,生前理赔条款包括慢性疾病生前理赔,重大疾病生前理赔,重大伤残生前理赔和绝症生前理赔。国家人寿以照顾人们的生,老,病,死为概念,推出一种活着就能使用的「人生」保险。万一有重大疾病、重大伤残、慢性疾病、末期疾病(生命周期在24个月之内)时,可向保险公司申请提前理赔,把身后理赔变成提前理赔,让活着时就可以使用理赔金,理赔金最高可达保额的100%,理赔金均无需纳税!完全免税!

什么是国家人寿的生前福利人寿保险呢?

1、慢性疾病(Chronic Illness):投保人符合无法自理洗浴、穿衣、如厕、移动、进食或失禁的其中任何两项,这样情况持续超过90天,即可申请理赔。

2、重大疾病(Critical Illness):投保人患有重大疾病其中一项(12种重大疾病包括中风、心脏病、癌症、肾衰竭、器官移植、肌肉萎缩、主动脉移植手术、再生障碍性贫血、囊性纤维化病、心脏瓣膜置换、运动神经元病、突发心脏骤停),即可申请理赔。

3、重大伤残(Critical Injury):投保人患有重大伤残其中一项(4种重大伤残包括昏迷/Coma-格拉斯哥昏迷指数4分或4分以下、瘫痪、严重烧伤、创伤性脑损伤),即可申请理赔。

4、末期疾病(Terminal Illness):经医生诊断,该疾病将造成投保人于诊断后只有24个月的生命期,即可申请理赔。

国家人寿的理赔直接支付给「投保人」,

让投保人同样持有选择的主动权,生前还是死后使用该理赔金。受保人可以使用理赔金来支付医疗费用,也可拿来作为看护费、生活费、治疗重大疾病后几年的康复费用,甚至偿还债务或是用来补贴治疗期间没有工作的薪资损失,使用上较可随个人需要自由运用。充分显示了受保人对其保单的使用主动权,做到“您的财富,您的保险,您的选择”即受保人可以主动、合理掌控其拥有的保单,在有生之年,无论任何时候,发生任何情况都可以选择使用其身后理赔金。

“生前福利”综合保险最明显的特点就是:根据客户的不同需求,保险组合会“随机应变”。它弥补了单个产品的单一性缺陷,而且各个保险品种之间也存在一定的互补性。因为单独的长期看护险(Long Term Care Insurance)/重大疾病险(Critical Illness Insurance),若无事故保费即付之流水,但有生前福利理赔的寿险保单,是一个保费多种保障,若无事故发生,还有比银行高的储蓄存款利率,可供使用。如果没有用到长期护理或重大疾病的理赔,现金还可当退休金使用,身后还可以获得死亡理赔,可算是一举数得。与单一保险产品相比,“生前福利”综合保险提供的保障更充分。

很多客户是不是常有这样的疑问:「为什么我缴了那么多保费,一旦患有重大疾病或需要长期护理却不理赔?」因为那些客户买的是传统的人寿保险,通常是在被保险人过世之后,家属得到赔偿,被保险人没有任何利益。一旦患有重大疾病或需要长期护理时,仍然孤立无援,求告无门。保险本身没有错,错的即是没买对保险。

所以别在鸵鸟以为买了保险就好,也不要以为缴了高额保费就一定有足够的保障,与其买一堆对自己没用的保单,还不如买到一张对的保单。1035转换(1035 Exchange)是一项国税局的条款,如果是税后钱开设的人寿保险账户可以转到另外一个 non-qualified 账户来,这称之为「1035 Exchange」。这种 transfer 也不需要交税,因为它只是从一个保险公司转到另一个保险公司,你并没有把钱拿出来。现在很多人通过 1035 转换条款将他们的传统终身保险



(Whole Life)保单转到「生前福利万全保」来,所以国税局特立了1035转换条款,使大众更能经由更新更适合自己的保险产品而照顾自己。

在美国拥有171年历史的国家人寿(National Life),是业界的翘楚。自1848年成立以来不断扩展业务,公司总部设在佛蒙特州,现在全美50个州及哥伦比亚特区持有营业执照。国家人寿一直坚持以互惠保险公司(Mutual Company)的形式执业,让保单的持有者同时成为公司股东。国家人寿财务实力雄厚,A.M. Best(贝氏)评为A(优),在16名中排名第三。Standard & Poor's(标准普尔)评为A+(强),在21名中排名第五。Moody's(穆迪)评为A2(好),在21名中排名第六。越来越多华人家庭注重理财需求,国家人寿期待能帮助华人侨胞,提供更好的保险理财产品。

Steven和Alice对无风险投资、各种避税投资战有丰富的经验,专精于保险规划、退休规划、年金计划、教育基金规划及遗产规划,帮助您实现财富增值最大化。您只需要一个电话,我们提供免费咨询和免费估价,让我们的区域经理 Steven Ting/Alice Wu 亲自为您量身订作一个适合您个人及家庭理财规划,电话:(240) 731-8283。

薇娅直播卖房:请不要侮辱地产人的智商

万物皆可播。

这话背后的逻辑,是姑娘什么都可以卖,没有姑娘卖不出去的东西。

哆啦薇娅,卖完火箭卖房子,一手房与二手房的营销帅哥靓妹们会不会慌得一比,要下岗失业了么?

据界面新闻报道,薇娅的卖房方式很“特别”,把看区位、沙盘、规划等步骤都省掉,三下五除二直接来到样板间门口,对直播粉丝们介绍说,这个房子我很喜欢,因为门很大。

她的喜欢与众不同,或许搬家时要运个火箭进来么?

从房地产专业分析,购房者对门一般不构成敏感点,或绝对不是第一、第二、第三触点,当然我们若提供更好的门,如全铜材质,如智能门锁,如高防火、高防盗、高静音总令人欢喜。子母门算大门了,有别墅用的对开大门更大了,那这个小公寓的门究竟多大,薇娅是不是每次都要前呼后拥地进门,所以就不由分说喜欢上了?

再看薇娅的直播,整个过程乏善可陈,“来看这边,看这边,还有这边。这是客厅,这是次卧,这是窗户,这是主卧”。说好的卖房直播,才介绍了玄关、厨房,直播现场马上变身家居店,估计那批东东才是她拿手的。

薇娅的高超网红流量,让她拥有其他经

销商家没有的定价话语权,而这也是网上卖货的一大利器。那么这房子便宜吗?

此番她共售出“我爱你”521元的权益券835份,开发商复地给到薇娅粉丝折上折享受双重优惠,号称最低价。假如62平米的公寓原价约166万元,直播卖房再优惠20万,还赠送两年的物业费。优惠券是无条件可退的,也就是说,与恒大等房企前阶段网上卖房一样,花5000元甚至1元就能订套房,但倘若没有线下的转化,成交归于零蛋。但媒体采访2017年就买了这个公寓项目的陆先生说,还没有他买的便宜。

薇娅,你是被开发商开涮了么?

整场活动优惠券卖到几成?

据称还剩下2800多份。

酒店式公寓40年产权,在杭州敞开不限购,在其他大城市属敏感的“擦边球”产品,价码比70年住宅同地段要矮一大节。

薇娅直播带货的复地壹中心,旁边二手住宅价格接近5万/套,壹中心公寓的售价在2.6万/套。即便如此,该楼盘已经开售4年了,还没有卖完。换言之,给“万物皆可播”的薇娅,卖的房是陈年库存。

卖不掉,去化难,往往都是有原因的,怎么会是你薇娅红唇一启,笑容一掬,刷个脸就像变个戏法般卖光了,这不但侮辱了房地产专业人员的智商,也把薇娅的粉丝们当作啥都不懂的新春韭菜了。

60上下两层的LOFT,以及110的平层公寓,从投资品来说面积大了些,总价高了些。从自住的角度,60两层公寓才3.9米层高,从舒适度上看4.5米甚至5.2米层高的两层设计才更为合理,你这复式吊在上面肯定天花压顶抑郁成愁。问了杭州的朋友,告诉我即便要买公寓,同等价格其他产品供选购的余地还大得多。

薇娅的粉丝看着都提急:“这房子我看过,40年商业产权,杭州北站那里离什么地方都远,贝壳上全是一堆卖不掉、也租不出的房子。”

薇娅的表现极不专业,念稿都似没准备好。面对粉丝们的问题,卧室多大,客厅多高,进深多深,有学区么,能落户么,产权40年与70年的差别,等等等等,薇娅只能拉工作人员救急,自己不像是来直播卖货的,倒只像是一个把客人领入卖场的小礼宾。她还以怨愤的口吻说道,“中介哥哥姐姐不要喷我了,感觉跟我没买过房子一样,我自己知道公寓和住宅的区别”。

买过房就会卖房吗,这是对房地产专业的又一次不尊重。

许多时候,只看过猪跑与吃过猪肉,真的是两码事。

地产营销中心里的帅哥靓妹,无疑是需要形象身材的,但形象不是卖房的唯一条件。在楼盘开盘前,他们系统地封闭学习到

少一两个月,模拟培训要回答一两百道客户预设的问题。许多案场的营销冠军,一般都不是脸蛋最好看、身材最火爆的那一个,却是最专业的那一个。

卖房,比卖火箭要难得多,你信么?

卖火箭是卖发射任务冠名、箭体和发射车车体广告、合作伙伴授权、亲临发射现场观摩发射等,说白了就是卖一次广告。而卖任何一套房子,因为朝向、楼层、户型等因素都是与众不同的,都是非标准化的,每一个购房者的需求也都各不相同。

卖火箭很牛掰,但你上得了天,未必入得了地,未必卖得了房。

线上线下,无论是谁,卖房是一门手艺,一门专业,一门营生,多少是有技术门槛的,不是脸蛋一刷就所向披靡。

复地,若指望薇娅出个镜,就把长达四年的库存全清了,那天真得像个青涩小粉丝,也太对不起自己的专业了。

若开发商们都找网红卖光库存,下一轮政府因城施策调整调控政策时,会不会出台一条:本行政区域内限制直播网红卖房?

哆啦薇娅不妨继续卖房,前提你要学习,这样才能有为购房客户服务的真本领,因为你不是来明星代言的,你是直播带货的。

沉得住气,中国房地产营销人。最棒的那一个,是你你你还是你!