

保险资讯

河北保险业开展金融知识普及月活动

本报讯(张聪)9月,河北保险业开展金融知识普及月... 金融知识进万家 暨提升金融素养 争做金融好网民 活动。

通过在各营业场所播放防范非法集资宣传视频、张贴海报、悬挂条幅、摆放展架、LED屏滚动播放宣传标语等方式营造活动气氛。

活动期间,河北省保险行业协会通过官方网站增设风险提示模块,增加拒绝高利诱惑、远离非法集资专题、官方微信公众号增加风险提示菜单,对外发布风险提示及金融知识,提高广大保险消费者的风险识别和自我保护能力。



中国人寿邯郸分公司组织销售人员近5000人在邯郸各地营销服务部门口设立咨询台,向居民宣传金融知识。

史招贤摄

省保协

组织理赔技能培训

本报讯(李志军)2018年9月28日,河北省保险行业协会在石家庄组织召开2018年度投诉处理工作培训会。

会上,省保协就财产险人伤案件赔偿项目常见争议及技术理赔、人身险销售中常见的销售误导和带病投保等常见问题,进行了典型案例分析和沟通技巧、工作方式的培训。

此次培训有利于各培训单位全面掌握12378中心运行流程,提升投诉处理工作人员业务能力,进一步提高对保险消费者的服务水平。

省人保

联手省高速交警为百姓出行护航

本报讯(张忠义)为保障广大人民群众安全出行,近日,在石家庄新元高速西兆通服务区,由省高速交警总队和人保财险河北省分公司联合举办的“警保联动,高速同行”活动正式启动。

活动期间,双方将面向社会推出线上线下心服务站、警保联动、空地一体救援、爱车智能体检、省心理赔旅途无忧等服务。

人保财险河北省分公司在其官方微信公众号“河北人保财险(hebpicc)”上搭建了724小时的线上心服务站,在线为广大客户提供用车常识、在线投保和在线理赔等服务。

各地交警和人保财险理赔人员共同组成交通事故快速处理小组,接到交通事故报警后,双方共同到事故现场开展事故定责和保险理赔工作,简化交通事故处理流程,有效缩短事故处理和保险理赔时效。

活动期间,人保财险将为广大客户提供直升机救援与地面救援、查勘车相结合的“空地一体化”特色救援服务。对于在人保财险投保,持有有效保单的客户,因交通事故危及生命,在符合适降条件的情况下,人保财险将出动直升机将受伤客户送至最近的、符合适降条件的医疗机构进行抢救,救援费用由人保财险承担。

人保财险“线下心服务站”将为所有客户提供免费的全车体检服务,保障广大客户安全出行。爱车智能体检是人保财险公司最新推出的一项服务,利用人保独有的“芯理”智能检测工具,可以对车辆进行一次全面的故障检测。偶发性故障“芯理”智能检测工具可以直接消除,对于常发性故障,可以做到及时提醒,客户可以尽快到修理单位对车辆故障进行排除,保障行车安全。

《医疗纠纷预防和处理条例》10月1日起正式施行 医责险将助解医疗纠纷难题

独家报道

报道独家新闻 期待你的参与

□记者 任国省

今年年初,一项来自中国医师协会的调查显示,62%的医师发生过不同程度的医疗纠纷,66%的医师经历过不同程度的医患冲突。

为从源头预防和减少医疗纠纷发生,《医疗纠纷预防和处理条例》(以下简称《条例》)于10月1日起正式施行。

业内人士表示,随着人们的生活日益富裕且对高质量医疗服务需求不断提升,医学专业人士和机构面临的医疗事故索赔风险日益增大,这也必将推动医责险的进一步发展。

责任险是分散风险的通行做法

面对越来越多的医疗纠纷和不断增大的索赔金额,许多医疗机构感到不堪重负,利益冲突之下,医患矛盾的激化也很难避免。

《条例》明确规定,鼓励医疗机构参加医责险,鼓励患者参加医疗意外险。

所谓医责险是指投保医疗机构和医务人员在保险期内,因医疗责任发生经济赔偿或法律费用,保险公司将依照事先约定承担赔偿责任。

鉴于医学的不确定性,只要存在医疗行为,就必然存在医疗风险,患者、医疗机构及医务人员都需要科学地面对风险。

11万余家医疗机构参加医责险

构建完整的风险分担机制,有助于医疗纠纷的解决。目前我国的医疗分担机制,包括医疗责任险、医疗意外险,前者由医疗机构承担,后者由患者本人承担。

观点

医责险市场增长空间较大

据国家统计局的统计数据,到2017年年底,我国共有医疗卫生机构99.5万个,其中医院3万个,在医院中有公立医院1.2万个,民营医院1.8万个。

保险不是解决医疗纠纷的万能药

力,使其能够更安心地投入救治病患的工作中,还可以通过调整保费和保险金额来促使医生提高医疗水平,减少医疗事故。

国外的医疗纠纷报道比起国内来显得较少,其中的关键便在于第三方机构——医疗保险的深度介入。

健康的市场需要的不仅是产品创新,还要有过硬的服务。消费者在购买保险时需要冷静,商家在研发新产品时也应慎重。

个,民营医院1.8万个。目前,我国共有11万余家医疗机构参加了医疗责任保险,因此,从投保比例上看,医责险仅覆盖了约11%,市场还有很大的增长空间。

专家分析,随着人们的生活日益富裕且对高质量医疗服务需求不断提升,医学专业人士和机构面临的医疗事故索赔风险日益增大,这也必将推动医责险的进一步发展。

保险不是解决医疗纠纷的万能药

力,使其能够更安心地投入救治病患的工作中,还可以通过调整保费和保险金额来促使医生提高医疗水平,减少医疗事故。

国外的医疗纠纷报道比起国内来显得较少,其中的关键便在于第三方机构——医疗保险的深度介入。

健康的市场需要的不仅是产品创新,还要有过硬的服务。消费者在购买保险时需要冷静,商家在研发新产品时也应慎重。

健康的市场需要的不仅是产品创新,还要有过硬的服务。消费者在购买保险时需要冷静,商家在研发新产品时也应慎重。

导读

■资讯(第十四版)

新能源汽车专属保险或呼之欲出

■聚焦(第十五版)

政策性特险,为我省企业走出去注入新动能

《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

保险观察

保险需要创新 更需过硬服务

□记者 任国省

电影《西虹市首富》里,主人公王多鱼为了在一个月内在花光手上的十亿资金,推出了一项“脂肪险”计划。

在保险业的实践中,虽然业内尚未有“脂肪险”,但中秋赏月险、扶老人险、忘穿秋裤险甚至鹿晗恋爱险等奇葩保险也曾引起热议。

进入互联网时代,在传统险种基础上,一些新险种在网络平台如雨后春笋般兴起。不少“奇葩”保险具有很强的眼球效应,经过自媒体、互联网等途径的参与营销,较传统营销模式人力成本更低。

岁到35岁的年轻人,紧紧抓住年轻人的消费需求和消费心理,产品新奇且投保费用低,吸引了不少人凑热闹投保。

与保险业传统的财产险、人身险、责任险相比,奇葩保险更具有想象力,不少产品具有互联网基因,侧重投保人的互动和参与感。

毋庸置疑,五花八门的险种契合现代人的生产生活,抓住现代人的消费心理,丰富了保险市场的产品种类,是保险业进步的一种表现。

另外,不少奇葩保险产品具有很强的时令性,其保障难有持续性,从而给费率定价造成极大困难。

此外,一些奇葩险也缺乏风险评估以及保险精算的数据支持,个别产品设计先天不足。保险是一种可以对承保的风险事件的管理手段。

在奇葩险种表面繁荣的背后,我们也应看到投保人投诉量的不断上升。购买便捷的同时也带来更多的凑热闹的冲动消费,并没有认真查看条款或想自己有没有需求就轻易购买了。

健康的市场需要的不仅是产品创新,还要有过硬的服务。消费者在购买保险时需要冷静,商家在研发新产品时也应慎重。

□记者 任国省

被称作“史上最严”的《关于规范人身保险产品开发设计行为的通知》(即134号文)针对人身险产品的整顿,自2017年10月1日至今已满一年。

根据银保监会披露的2018年上半年保费数据,人身险公司保费收入同比下降8.5%,其中寿险业务保费收入同比下降12.15%。

实际上,年金保险和万能险一直以来都是险企“开门红”的主打产品,直接影响险企全年的保费收入。

寿险市场整体下滑

上半年各省保费增速榜“财险笑了,寿险哭了。一位险企管理层人士笑称。

在监管频频喊话“保险姓保、回归本源”的背景下,今年寿险市场高速增长不再,增速放缓。

放缓。从各家保险公司的情况来看,在72家寿险公司中,有34家公司保费在今年上半年保费下滑。其中不乏国寿股份、华夏人寿、人保寿险等一些大型保险公司。

业内人士分析,寿险市场整体下滑,主要还是受监管政策影响所致。去年10月1日实施的134号文,针对寿险产品设计提出了多项规定。

在各大险企也都陆续推出了符合134号文要求的产品,万能险等产品逐步退出市场。此外,趸交保费减少下降的幅度更大,必然带来保费的下降。

134号文影响渐显

寿险市场增速放缓

要求的产品,万能险等产品逐步退出市场。此外,趸交保费减少下降的幅度更大,必然带来保费的下降。

年金保险成险企发力首选

年金险带来的现金流比较大,加之客户有理财的需求,目前,年金险是我们力推的。一位险企负责人介绍,年金险大多可满一年返还,甚至满月返还,相当于“即买即返”。

随着险企产品转型调整的不断推进,险企年金附加万能产品结构逐渐演变为“年金+万能”双主险组合计划。

金+万能”双主险组合计划。万能险在受到严管情形之下,众多险企选择大力销售年金保险。

万能险一直被视为理财产品,年金保险因储蓄性强,被视为保障类产品。在万能险受到监管严格控制的情况下,年金保险能给险企带来大额现金流。

数据显示,2017年年金保险全年累计实现规模保费461.4亿元,同比增长86.4%,占互联网人身保险收入的33.4%。