

行业动态

本报讯(张忠义)自7月6日起,秦皇岛市连续多日普降大到暴雨,全市各低洼路段积水严重,水淹车报案量激增。面对突如其来的恶劣天气,人保财险秦皇岛市分公司立即启动应急预案。

7月6日15时许,该分公司理赔中心查勘员接到专线调度,张先生驾驶别克车行驶至山桥厂附近大桥时,因大雨及路面低洼,导致车辆熄火,水已淹没座椅,情况十分危急。查勘员立即冒雨赶赴事故现场,只身进入积水地面对司机进行解救并对水淹车辆进行拍照查勘。张先生对承保查勘员不畏的工作精神感到佩服,并激动地说:这种天气你还能来,我踏实多了!

在青龙,7月5日傍晚至7日,青龙地区连续三日遭遇暴雨恶劣天气,农房保险和玉米保险报案集中。截至7日晚,农房保险报案高达20余件,是平时农房保险理赔报案的3至4倍,因受损农房分散,涉及多个乡镇,人保财险秦皇岛青龙支公司迅速启动应急预案,安排各部门无条件支援理赔工作,内勤值守收集资料,两名查勘员同分部经理分别入村查勘,及时联系对接乡镇村委会做好出险客户安抚工作。同时凭借农村营销服务部的地理优势,帮忙查勘服务部周边乡镇的农房及玉米,极大地提升查勘效率,赢得客户的好评。

在昌黎,7月5日傍晚因受强对流天气影响,昌黎地区农业生产、家庭财产等遭受较大损失。6日晨,人保财险秦皇岛昌黎支公司立即组织人员深入田间地头,查勘玉米、小麦等灾情及损失情况,尽快帮助农户恢复生产生活。

太平人寿 2019年客户服务节拉开帷幕

本报讯(马超)7月5日,太平人寿2019年全国客户服务节开幕式在武汉举行。2019年是中国太平创立90周年,为此,太平人寿特别将“陪伴”确定为本年度客户服务节的主题,寓意90年来太平人寿一直陪伴在客户身边,同时也希望能继续为客户提供更优质的服务,与客户一道实现“共享太平”。

如何实现高质量“陪伴”?太平人寿认为,就是要以客户为中心,给客户真正需要的、更加便捷的、更有价值的保险服务,让客户有切实的获得感。聚焦客户最关心的健康服务领域,太平人寿针对性推出臻臻私人医生服务,帮助客户及家人提升健康管理水平;

以数万名VIP客户体检数据为分析基础的《太平人寿VIP客户健康绿皮书》,为客户实现科学的健康管理提供了一份有价值的参考建议;由中国太平全新打造的“太平通”APP,则为内地及港澳客户提供一站式、全场景的综合保险服务。

太平人寿本年度客户服务节依然关注少儿成长,推出了一系列亲子活动,如“少年国学大会”名家之约讲座、交通安全体验课、环保公益活动等。少年国学大会通过精彩纷呈的少年国学才艺比赛,让孩子们在边玩边学中提升国学知识,最终通过全国总决赛的35名选手(及1位陪同家长)还能赴京参加三天两晚的国学文化体验活动。

富德生命人寿 红十字社区颐养之家揭牌

本报讯(梁彩兴)近日,富德生命人寿红十字社区颐养之家项目签约暨揭牌仪式在江西省南昌市东湖区百花洲街道办事处小金台社区举办。这是富德生命人寿与江西省红十字会携手共建的首个红十字社区颐养之家,旨在搭建助老服务平台,营造以老人为中心的温馨之家,力争多样化、多层次地满足社区老年人在日常生活中、心理服务、康复保健等方面持续增长的需求。

江西省红十字会党组成员、专职副会长戴莹表示,通过项目签约,与富德生命人寿这样的爱心企业一起弘扬人道、

博爱、奉献的红十字精神,为老年群体播撒大爱,精准助力社区居家养老“最后一公里”。

据了解,富德生命人寿红十字社区颐养之家项目是由富德生命人寿江西分公司出资支持,计划用时三年、投入30万元,以小金台社区为阵地,以章金媛爱心奉献团为依托,搭建一个政府、社区、社团(社会组织)、社工(志愿者)、居民以及爱心企业之间的实体化助老服务平台。此外,该项目将社区高龄空巢老人和贫困失能老人为主要服务对象,提供生活照料、健康护理、康复保健等方面的专业化养老服务。

太平财险河北分公司 开展主题党日活动

本报讯(王希)近日,太平财险河北分公司党委书记、总经理丁萍同志与各岗位党员代表一行16人到平山县苏家庄乡赵庄村开展迎七一“红色洗礼”主题党日活动。在红色革命老区开展了党课学习,走访慰问了村中的老党员、老战士和军烈属。

到达赵庄村后,太平财险河北分公司党员干部邀请村

干部讲述了平山县的抗战历史和新中国从这里走来的红色故事。

十余人的党员代表小分队分成三个小组,走家串户深入老党员、老红军、军烈属和贫困户家中走访慰问,送去了米面粮油和急救包。党员代表和老人们进行了亲切交谈,了解他们的生活和身体状况,倾听群众心声,送上组织温暖。

人保财险张家口市分公司 迅速应对尚义县龙卷风侵袭

本报讯(张忠义)近日,受强对流天气影响,张家口尚义县大苏计乡、小蒜沟镇遭遇罕见龙卷风侵袭,灾害造成境内村庄树木及电杆断裂,大范围农房受损。

事故发生后,人保财险张家口分公司迅速启动理赔应急预案,第一时间部署灾害事故处理工作。一方面成立工作组,迅速赶赴尚义县指导灾害理赔工作。到达尚义后,工作组和尚义

支公司主动积极组织群众抗灾自救,协助做好出险排查和受灾统计情况,特别对未接到报案的财产损失进行初步登记核实,减少以后多次登记的环节;另一方面,组织尚义理赔分部全员开赴一线展开查勘工作,运用一张纸理赔,最大程度简化理赔流程,实行白天查勘、夜间理赔,最大程度缩短理赔时间,确保让受灾农户尽快重建家园。目前查勘理赔工作正在进行中。

健康保险消费需求激增 投保理赔需谨慎

焦点新闻

□韩立飞

近年来,互联网健康险业务持续快速增长。据统计,2018年实现保费收入122.9亿元,同比增长达108.3%。健康险市场引爆的背后,是公众对于商业健康保险需求的显著增加。不过,对于该险种,目前仍存在部分误区。相较于其他险种,投保与理赔方面需要注意什么?

监管部门提醒,理赔时妥善保管发票或结算单,投保时理性选择避免重复保险。

在申请费用补偿型医疗保险理赔时,消费者因为发票遗失,或者还需要通过其他渠道申请赔付等原因,未将发票提供给保险公司,导致资料不全无法正常获得保险赔偿。近期,上海银保监局披露了相关情况。

对此,上海银保监局提示保险消费者,在购买健康保险产品前,首先要认清产品性质,了解费用补偿与定额给付差异。

目前市场上常见的健康保险产品主要有疾病保险和医疗保险,其中,疾病保险,如重大疾病保险以保险合同约定的疾病的发生为给付保险金条件,不同公司的保险产品条款对疾病的发生,有具体约定,且对是否属于保险责任可能附加其他必要条件,医疗保险则以保险合同约的医疗行为发生为给付保险金条件,为被保险人接受诊疗期间的医疗费用支出提供保障。

需要留意的是,疾病保险通常是定额给付的,与被保险人实际医疗费用支出金额并无直接关联。医疗保险则分为费用补偿型医疗保险和定额给付型医疗保险。费用补偿型医疗保险遵循保险的损失补偿原则,即被保险人可获得的补偿,仅以遭受的实际损失为限(在保额之内),如果同一笔医疗

费用,消费者已经通过社保、新农合或其他保险公司等第三方获得补偿,则不可通过该保险重复获得已补偿医疗费用部分,否则就违背了该保险的损失补偿原则。

由于健康保险理赔时对医疗费用发票的要求不相同,为了避免理赔时发生不必要的纠纷和障碍,上海银保监局提示,务必妥善保存发票或结算单(分割单)等原件。

在具体投保时,业内人士提醒,应理性选择投保费用补偿型医疗保险,避免重复保险。费用补偿型医疗保险并非越多越好,消费者在投保费用补偿型医疗保险时应先对自身已有的医疗保险保障有一个全面的认识,如产品类型、保险责任、赔付比例和保险金额等,然后再进行理性选择,避免投保费用补偿型医疗保险过剩,形成不必要的浪费。

与此同时,在购买人身保险产品时,保险消费者需要如告知健康状况

况,不轻信销售误导,避免在发生保险事故后出现理赔纠纷,以维护自身合法权益。保险机构主要采用书面方式询问被保险人健康状况。保险消费者需要客观地填写健康状况问卷等,如确因时间久远等记不清某些健康情况,请及时查询就诊记录、诊断报告等相关诊疗资料,避免因健康状况告知不准确,影响保险合同效力。

另一方面,目前网销短期健康保险合同中虽然对续保做出了相应的约定,满足条件的消费者在保险期间届满时,可以向保险公司申请继续投保,但这并不等同于保证续保。消费者在购买保险期间在一年及以下的互联网短期健康保险产品时,应注意此类产品不含有保证续保条款。消费者在投保此类产品时,应仔细阅读保险合同关于保障期限和续保条款等内容,确认保障期间,了解产品属性,根据自身的保障需求选择购买相适应的健康保险产品。

人保快速理赔 车主发微信感谢

本报讯(张忠义)人保真的好感谢!车主乔阿姨发微信给人保财险查勘员表达感谢之情。

7月5日,人保财险邢台市分公司理赔中心平乡分部查勘员接到报案,在平乡县与巨鹿县交界处肖庄村发生标的车辆撞电动车事故,一人受伤,报案时伤者已送医院检查。接报案后查勘员迅速联系车主了解案情经过,并安抚车主不要慌张,约定好到达时间后快速赶往现场。

在现场了解到伤者前往巨鹿县医院检查,经检查确认并无骨折,医生对创口进行了缝合。因事故现场在县界边上,为了让车主省时间少跑腿,提供人保更优质的理赔服务,查勘员在事故现场与双方家属进行沟通,并宣导小额人伤快速处理办法,得到双方家属一致认可,最终以当场赔付对方500元,将小额人伤调解完毕。

小额人伤快速处理办法不仅让车主省时省力,同时避免了过度医疗,提高了案件处理时效。从报案到事故调解完毕,仅用了两小时。



今年7月8日是第七个全国保险公众宣传日,省保协号召各会员单位积极开展保险扶贫、公益跑、公益走活动,为保险加油,为扶贫助力。范静娴 张聪摄

国寿理赔快速到账 客户满意再签新单

本报讯(孟令青、史丹培)7月8日上午,中国人寿涿州支公司的客服大厅迎来了一位手持锦旗的客户,见到柜面经理和理赔人员后,她连声道谢,并称赞道:没想到理赔速度这么快。

原来,客户林女士于2016年12月投保国寿祥瑞终身寿险,年交保费4400元,缴费期20年,保额10万元。2019年3月,林女士身感不适,在保定市第二中心医院就诊,后确诊为宫颈癌。4月3日,林女士回吉林老家住院治疗,6月13日出院。7月1日上午,客户到涿州支公司申请理赔,经柜面受理上机及省公司审核后于当日下午结案,理赔金额10万元。7月1日当天,客户就收到了大病理赔金10万元。

因客户还在继续治疗中,这笔理赔金就像一场及时雨,为客户的后续治疗提供了保障。客户特委托亲属送来锦旗一面以表达对公司的感谢,并为孩子签署一张保额30万元的国寿福新单。

河北泰康 开展7·8公众宣传日主题活动

本报讯(董成旺)为进一步强化保险知识宣传,加强公众对保险的了解和认知,自6月中旬开始,泰康人寿河北分公司以“爱国爱家爱生活,从一份保障开始”为主题,开展系列宣传活动。

6月19日,以“爱国爱家爱生活”为主题开展“7·8让我照亮你的美”摄影大赛,收到参赛作品百余幅,充分展现了河北泰康人积极向上的精神风貌。7月1日-8日期间,全省11家机构纷纷走向户外,开展“公益跑、健步走”活动,号召全体内、外勤伙伴绑定微信小程序进行步数捐赠,为保险加油,为扶贫助力。

此外,各机构还结合实际情况开展了保险宣传“五进入”及金融保险知识宣传活动,进一步提升社会公众保险意识和风险意识,与此同时,赞助支持唐山迁西栗乡之夜大型文艺演出活动,将保险让生活更美好的精神传递给社会大众,将泰康让保险更安心、更便捷、更实惠的理念传遍城乡。

提醒

购买医疗险莫盲目追求高端

□记者 任国省

在新医疗改革的背景下,保险公司纷纷顺势推出针对个人销售的高端医疗险(专为高端人群设计,超高保额、突破国家社保用药限制、就医直付、覆盖全球网络医院医疗费用的保险),最高保额甚至可高达300万元。随着生活水平提高,越来越多的人愿意选择高端医疗险来为自己的健康进行保驾护航。

在保险市场上,近两年出现越来越多的百万医疗险,保额动辄高达数百万元。但并非保额高就称得上高端医疗险。这类产品热销是多种原因造成的,例如产品的设计、消费者保险意识等方面,而真正的高端医疗险除了高保额外,核心优势在于就医品质、医疗服务与医疗资源和健康管理。

高端医疗险最大的优势在于直接赔付。某寿险公司管理层人士说,直接赔付有别于垫付,当被保险人发生符合保障范围内的合理医疗行

为时,保险公司会即刻承担医疗费用,不需要被保险人先行垫付。这一优势对于动辄几十万的高额治疗费用来说,很显然会极大地方便客户就医、节省时间、提高就医效率、改善就医体验。

此外,高端医疗险不限定医院和医疗服务,可以自由选择适合自己的公立、私人或外资医院,也允许选择国外医疗机构就诊;不仅对于中医、物理治疗等普通医疗保险不涵盖的内容,住院还允许住在带独立浴室的单人病房,对器官移植、癌症治疗等重大疾病费用也能报销。同时,不区分医保目录和非医保目录,完全突破社保限制,仅区分门诊和住院的费用,经医生处方的合理必要的非医保目录药品、进口药品、进口医疗器械等都能报销。

不过,高端医疗险在国内仍属于小众产品,如果定义1万元以上的消费型医疗险叫作高端医疗险,目前一年的规模保费大约25亿元,和数万亿

元的保险市场相比仍微不足道。高端医疗险算是舶来品,在中国还属于一种新鲜事物。资料显示,在中国内地市场,保险公司超过150家,提供高端医疗险的仅十几家,包括招商信诺人寿、安盛天平、美亚保险、友邦保险、安联保险、平安健康、泰康人寿、太平人寿等。外资占据绝对主力,整体市场还处于培育阶段。

此外,高端医疗险推出时间不长,多数投保人还没有机会感受到以上便利优惠,对于是否能够顺利直接赔付、多元选择医院是否有效等还无法确定。也有业内人士表示,高端医疗险的一些优惠,可能一辈子都用不到。

对此,业内人士建议,高端医疗险确实有其优势,符合一部分高收入群体的需求。普通市民购买医疗险,则不要盲目追求高端,优先弄清单位购买的医疗险包括什么范畴,接着再自行购买重大疾病保险,之后才考虑高端医疗险。

中国人寿与万达信息签署战略合作框架协议

本报讯(刘辉)近日,中国人寿保险股份有限公司(以下简称“中国人寿”)与万达信息股份有限公司(以下简称“万达信息”)在上海签署战略合作框架协议。6月23日,中国人寿通过协议转让方式受让上海万豪投资有限公司持有的5500万股万达信息股份(以下简称“本次交易”)。在《股权转让协议》相关生效条件满足后,中国人寿及其一致行动人持有万达信息股权比例将增至约15%,并成为万达信息的第一大股东。

中国人寿作为国内寿险行业的龙头企业,业务覆盖个人人寿保险、团体人寿保险、意外险和健康险等产品与服务,在品牌、客户、队伍、网点、资金等方面具有雄厚的优势。万达信息作为智慧城市的领军企业,成立20余年来一直专注于城市信息化建设,主要客

户为政府部门、企事业单位,在医疗健康、民生保障、政务管理等多个领域具有极强的技术优势、丰富的数据积累和较高的客户信譽度。

中国人寿和万达信息将建立长期、稳定、互利、共赢的全面战略合作伙伴关系,在医疗健康、智慧城市、云计算、大数据等核心业务领域协同发挥双方在业务资源、信息技术等方面的互补优势,在一网通办、市民云、城市大脑和城市安全等领域深入布局,不断增强智慧城市信息化业务的综合竞争实力,更好地服务国家医疗体系改革,强化双方服务政府能力,协同带动保险主业深入推进,最终实现优势互补、资源共享、共同发展的双赢战略目标。

入股万达信息是中国人寿建设科技驱动型企业,推动科技创新的

重要举措。通过战略合作,中国人寿将进一步聚焦远景,对标一流,以科技赋能,以服务促销售,利用万达信息的技术优势,为医保医疗及健康保险、健康管理和提供服务提供完整、便捷的技术解决方案,持续提升公司主业发展,不断提升公司核心竞争力,更好地构建以服务民生为核心、以健康服务为抓手、以科技为驱动的科技产业生态,实现做强保险主业、提升科技实力、布局健康生态的公司发展目标。

本次交易相关生效条件达成且对应上市公司股份完成交割后,中国人寿将按照相关法律法规及内部制度的要求,履行作为第一大股东的权利及义务,支持万达信息继续深化市场化改革,加大股权激励力度,广纳优秀人才,全面建立市场化运作机制。