

疾病定义使用规范征求意见结束

重疾险:现在买还是再等等

独家报道

报道独家新闻 期待您的参与

□河北日报记者 任国省

6月1日,中国保险行业协会发布《重大疾病保险的疾病定义使用规范修订版(公开征求意见稿)》(以下简称《征求意见稿》),正式向社会公开征求意见,意见反馈截止时间为2020年7月1日。《征求意见稿》在三个方面进行了较大变动:建立了重大疾病分级体系,增加了病种数量、扩展了疾病定义范围。此外,在轻症赔付方面,《征求意见稿》要求轻度疾病保险金额比例上限由上次征求意见时的不高于20%上调至

30%,进一步提升了轻症保障水平。重疾险的竞争日渐加剧,但也面临着新的变化。

对比重疾新旧条款发现,新定义的主要变化有三个:一是规范定义的病种由25种变28种;二是重疾的标准更“重”,对重疾需要达到的状态指标更细化;三是增加轻症概念,对轻症少量赔付,以平衡重疾定义收紧带来的理赔减少。

《征求意见稿》出来后,有人担忧,新定义与2007年版相比,有的地方变严了,有的地方变得宽松,这会不会造成保险公司选择性地增加赔付少的病种,让未来的重疾险理赔更难?业内人士表示,这个现象,或许将通过保险公司的竞争来形成制约。目前市场上重大疾病产品竞争比较充分,保险公司的疾病选择会综合考虑市场竞争、疾病长期风险的可控性等。

至于新规会对重疾险价格产生什么影响,保险业内人士认为,产品定价除了重疾定义,还有很多其他因素,比如激烈的市场竞争等。

相关负责人表示,为做好新老规范及相关保险合同服务的有序衔接,正在研究制定过渡期的方案,并准备与规范修订版配套发布,从而充分保障消费者权益,确保重疾险业务稳健发展。

2020年并不是重疾险第一次面临新旧规则衔接的问题。2007年,首版重大疾病保险定义及使用规范出台时,也面临着类似的过渡问题。当时中国保险行业协会表示,对新老保单过渡问题不会制定具体细则,由各家保险公司与消费者协商解决。2007版重疾定义下发后仅一周,信诚人寿(现中信保诚人寿)、中意人寿、合众人寿和人保寿险4家保险公司做出了“从宽赔付”的承诺。

本次重疾定义大修后,是否会出现从宽赔付也是业界关注热点。

“公司近期根据新政策调整了重疾险产品的保障范围,但从产品定位上看,都是主打健康保障的产品。”某大型险企管理层人士表示,此轮重新修订重疾险疾病定义和重疾表后,各家保险公司肯定会根据新定义不断推出新产品,而新产品运行一段时间后,同样会出现新的问题。重疾险现在买还是再等等?在该人士看来,消费者购买产品没必要因此而受影响,应认真研读产品条款,选择最适合自己的保险产品。

需要提醒的是,重疾险的保障病种并不是越多越好。银保监会规定的25种重疾基本上覆盖了95%的理赔,市面上众多重疾险所含的80种或者100种疾病实际上发生率较低,如果保费相差太大的话应结合自身预算理性选择。

保险观察

做好服务是最好的保险公众宣传

□河北日报记者 任国省

每年的7月8日,是全国保险公众宣传日,也是全省保险行业年度重要活动之一,多家保险公司在7月8日前后开展系列宣传活动,讲好保险故事,树立良好社会形象。今年的保险公众宣传日主题活动更加多样,借助的新媒介平台也更加丰富,各公司均结合省保协下发方案及各自实际制定了形式多样的活动方案。

很显然,公众宣传日正在成为保险公司显示经营理念和品牌内涵的窗口。多项服务升级和服务创新举措的推出,也有利于满足保险消费者需求,提升保险公司的社会形象以及保险业持续健康发展。但与短短几日的活动相比,保险优质服务更需要常态化,在平时的每一个赔案中体现保险公司的服务质量。

随着生活水平的不断提高,老百姓开始追求更高质量的生活,购买商

业保险也真正成为百姓日常生活中常见的现象。但不少消费者反映,本想用保险来兜底,但总在买保险的路上频繁踩坑,不是买错就是买贵。对绝大多数人来说,没有能力去衡量一款保险产品的好坏,也不知道保险公司的理赔服务到底有没有保障,因为只有有在出险理赔时可能才感觉得到保险保障的存在。

保险消费者购买的是未来的服务承诺,希望万一遇到意外情况,能得到保险的保障。所以,保险公司的服务显得尤为重要。部分险企尽管十分重视服务理念的宣传,服务措施的落实却不太到位。保险业是服务业,理赔难可以说是影响保险声誉的老大难问题。一些保险公司管理层人士坦言,一些举措在引来一片掌声的同时,也让心里有些嘀咕,落实起来确实很难。

在互联网时代,小额、高频的保险产品越来越多,消费者与保险公司、保险产品打交道更为频繁,有更多的保险

购买和理赔感受。正因如此,良好的保险服务才愈加重要,好的服务有利提高人们的保险意识,而糟糕的理赔经验则可能让人们失去对保险的信心。

对保险公司来说,在平常日子里就应以同样高度重视保险宣传,而最好的宣传就是做好保险服务。

首先,保险公司要在做好事故后赔付工作的基础上,加强与体检、护理等健康服务机构合作,发展多样化健康保险服务,要主动参与风险控制和成本控制过程。其次,在重大疾病保险中要引入健康管理理念以降低重大疾病发生率,推动实现覆盖生命全周期、个性化和精准化的健康管理模式。对于后期保障,要有及时的反馈与交流。

在国家层面,大力发展商业保险,特别是民生所需的商业养老保险、商业健康保险和长期护理保险产品,是多层次保障体系不可或缺的补充支柱。积极发展商业保险,不仅要实现保障对象范围“扩面”,更重要的是产

品创新和提质。保险业应坚持回归保障属性,以人民的健康需求为要旨,推动覆盖全生命周期和跨周期管理的优质服务。保险公司经营健康保险应当加强与医疗机构、健康管理机构、康复服务机构等合作,为被保险人提供“预防、治疗和照护”的闭环服务,推动健康保险的功能作用不断深化,不断提高健康保险的保障水平,满足人民群众多层次、多样化的健康保障需求。

当前我国保险市场正在向高质量发展转型,保险消费需求在不断升级深化。对于保险公司而言,一手要抓服务宣传,一手要抓服务落实。除了在某些特定的日子宣传保险服务外,更要在平常一以贯之,通过良好的服务来进行最好的保险公众宣传。与暂时性的服务举措和回馈活动相比,提升公司更应注重修炼内功,不断提升服务能力,树立长期服务意识,使优质服务成为一项长效机制。以服务取胜,才能增加客户黏性。

邯郸国内率先上线运行DRG付费平台,不让医保基金成为新的“唐僧肉”,实现医保、医院、患者三方共赢

邯郸医保结算清单数据实时上传国内首家

河北日报讯(韩立飞)“现在去医院看病不仅花钱少了,也不用担心各种检查了,听医生说对医院考核方式变了,以前总担心花冤枉钱做些无用的检查,这回咱心可以放肚子里了。”在邯郸市第一医院住院的一位患者说。

7月1日零时起,邯郸市在四家三甲医院(市中心医院、市第一医院、河北工程大学附属医院、冀中能源峰峰集团有限公司总医院)上线运行DRG付费平台。今后,这四家医院医保基金不再按项目付费,而是按疾病诊断相关分组付费。DRG付费平台相关系统由邯郸自主研发并在全省率先上线运行,实现了

医保结算清单数据实时上传,这在全国尚属第一家。

以前住院费用按照检查费、化验费、用药、治疗项目等根据医保目录和报销比例进行结算。这次不同的是,按疾病诊断相关分组收费,也称DRG付费。按照病人病情、性别、年龄、是否有并发症,编成一个组,打包付费。邯郸市医疗保障局医药服务管理处处长王伟介绍,DRG支付是在保证医疗服务质量的前提下,挤掉诊疗过程中不合理的水分,有效减少大处方、过度检查等过度医疗,减少医疗资源的浪费。减轻老百姓看病就医的负担,提高老百姓的就医满意度,从而实现医保、医院、患者三方共赢。

通过DRG支付方式改革,可以进一步强化医保标准化、精细化管理,有

效避免虚计收费、串换收费、超限收费、过度收费等违规行为,可保障参保人员权益,提高医保基金使用效率,不让医保基金成为新的“唐僧肉”。

医保基金是人民群众的“救命钱”,能大大缓解人们的后顾之忧。邯郸市医疗保障局党组成员、副局长张卫刚介绍,DRG支付是在保证医疗服务质量的前提下,挤掉诊疗过程中不合理的水分,有效减少大处方、过度检查等过度医疗,减少医疗资源的浪费。减轻老百姓看病就医的负担,提高老百姓的就医满意度,从而实现医保、医院、患者三方共赢。

DRG针对的是医保与医院之间的结算,对医院而言,DRG的到来,是挑战更是机遇。邯郸市第一医院党委书记刘吉祥说:“由传统医疗向价值医疗精准医疗转变,将促使三级医院以疑难重症和三四级手术为主,基层医院、社区服务中心以健康守门人身份做好预防保健。以前医院考核以财务考核为主,这次通过DRG付费平台以后,考核重点向学科建设、综合能力提升等方面倾斜,这样能够提升医院综合水平,真正做到国家要求的分级诊疗,并有助于健全现代医院管理制度,早日实现健康中国战略。”

中华财险助力霸州防贫攻坚

河北日报讯(刘澄)7月12日,霸州市民政局副局长带领霸州市扶贫开发领导小组一行来到中华财险廊坊中支支芳营销服务部,双方就2018年以来承保的农房保险与防贫保险的承保与理赔工作进行了交流。

中华财险廊坊中支创新保险服务,于2019年5月与霸州市民政局签订了为期三年的防贫保险合作协议,为霸州市建档立卡贫困户、散居供养特困户、2018年已脱贫户、一般贫困边缘人员共计10465

人次提供了防贫保险保障。

一年来,中华财险合计赔付霸州市防贫保险675人次,其中医疗赔付625人次,助学赔付50人次。

防贫保险是通过政保合作,运用保险的经济补偿和社会管理功能,对贫困边缘群众进行精准扶持的有效手段,是巩固脱贫攻坚成果的实际需要。中华财险廊坊中支将继续强化服务,把好事做好、实事做实,为当地精准帮扶履行好各项保险保障与服务工作。

中国太保产险河北分公司

现定现赔、快处快赔 积极应对冰雹灾害

河北日报讯(李珊珊)近日,我省保定、沧州、廊坊部分县区遭受了严重的冰雹灾害,大量车辆不同程度受损,报案量剧增。中国太保产险河北分公司第一时间启动重大自然灾害及突发事件应急预案,成立雹灾应急工作组,调派分公司大灾团队驰援保定、沧州。

中国太保产险河北分公司充分发挥微信理赔优势,引导客户线上理赔,减少等待时间,缩短案件处理时效,全面提升理赔效率。受灾严重地区全部

开通绿色理赔通道,全力简化手续,加快案件处理,现定现赔、快处快赔,保障客户尽快提车、用车,确保第一时间将赔款支付到被保险人手中。

中国太保产险河北分公司充分运用“太畅通”小程序、金钥匙服务、蓝朋友、公路侠等服务举措,让客户切实体会到极速、极易、极暖的车险理赔服务。截至7月1日,报案累计2027件,其中查勘定损案件2020件,查勘定损率基本达到100%。

衡水保险业

开展精准防贫保险 发挥保险保障功能

河北日报讯(孙婷、孔非)近年来,衡水保险业主动发挥保险扶贫功能,保障和改善民生,为支持衡水扶贫事业做出了行业力量。

在持续落实防贫保险上下功夫、见实效。衡水银保监局指导保险公司深入开展精准防贫保险,保障和改善民生。国寿财险衡水中支在深州市域内开展信用贷款保证保险,与深州市供销社农民专业合作社联合社达成金融扶贫合作协议。人保财险衡水市分公司自开办防贫保险业务以来,中标桃城区、武邑县、武强县三个县区的防贫保险,签单保费共计260万元。中华联合财险衡水中支开展特色“光伏保险”,为3000余名贫困户提供上亿元的风险保障,受理赔案100

余件,支付赔款116万元。

在落实大病保险政策上下功夫、见实效。积极督促辖内保险公司执行贫困人口大病保险优惠政策,取消贫困人口大病保险报销起付线、封顶线,大幅提升贫困人员保障水平。中国人寿衡水分公司积极落实大病保险政策,赔付建档立卡贫困户13846人次,赔付金额79.76万元。

在落实重大疾病保障上下功夫、见实效。辖内保险公司积极推广重疾险、医疗险等商业保险产品,为广大群众提供多层次疾病风险保障。截至2020年5月末,辖内健康险保费收入2.28亿元,同比增速高于全市保费收入平均增速22个百分点。

廊坊保险业

全面做好夏粮收购保险服务

河北日报讯(郭亚楠)廊坊市保险业加大对夏粮收购的支持力度,全面调度、精准对接、强化扶持,扎实有效做好夏粮收购保险服务工作。

加大国家惠农政策宣传。目前全市保险业涉及的夏粮品种主要是小麦,保险产品涵盖中央政策性小麦种植保险、商业性小麦补充保险、小麦收获期火灾保险等。保险公司与各乡镇政府建立协调联动机制,截至目前,全市保险业共承保小麦51.53万亩,为2.9万户农户提供风险保障3.63亿元。

稳妥有序应对小麦灾害。2020年4、5月份,冻灾、病害与风灾频发,全市多个县域小麦

受损。为应对小麦灾害,全市保险业第一时间启动小麦大灾应急响应,全面调度、精准对接、强化扶持,扎实有效做好夏粮收购保险服务工作。截至目前,全市保险业已基本完成查勘工作,查勘村街400余个,估损面积13.14万余亩,估计损失618万元。

创新产品保障农业生产。人保财险廊坊市分公司推出“金农保”农业雇主责任险,按亩收费,保障全面,涵盖农业生产期间意外事故、农药中毒、蚊虫叮咬、触电等各类农业用工风险。截至目前,已为5677户提供1.82亿元“金农保”农业雇主责任险风险保障。

科技让保险更简单

□河北日报记者 任国省

近日,以“变化·简化·进化”为主题的360保险新战略暨新品发布会在线举行并直播,360保险创始人唐紫春发表“科技,让保险更简单”主题演讲,分享了360保险“人人有保可依”的愿景,基于数字科技助推保险更简单的发展战略。360保险首席产品官张尧携两款定期重疾产品——黄金甲成人重疾险、听妈妈的话少儿重疾险正式对外亮相。来自保险机构、行业研究者、投资人等业界大咖齐聚一堂,共同探讨保险与科技深度融合下的互联网保险进化之路。此外,发布会还宣布了复星联合健康、爱心人寿与360保险战略合作的重要节点。

家庭是保险消费的重要单位,也是保险服务行业的重要切入点。随着80后、90后逐渐步入婚姻成为家庭顶梁柱,他们对保险保障有了更迫切的需求。360保险创始人唐紫春形容当下80后、90后的状态:“一边怀念青春,一

边努力‘成团’,在年龄渐增、升职加薪、养老育儿的焦虑中乘风破浪。”对于“上有老下有小”的家庭用户群体来说,面对黑天鹅和灰犀牛带来的不确定性,更需要切实可靠的风险保障。

“360保险希望能够通过我们的科技的能力,服务最广泛的人群,让人人有保可依不惧风险,这是我们的初心,也是我们的愿景。”唐紫春表示360保险通过构建三大保障矩阵+以大中台为基础的科技让保险更简单,实现“科技让保险更简单”,希望360保险能够成为每一个家庭抵御风险的首选。

发布会上,360保险首度披露业务全局图,涉及科技、产品、服务三大层面。在科技层面,360保险技术系统已实现以大中台为架构的“基础设施”,构

建大规模统一的协调数据、AI和多业务的智能能力。同时基于标准化与定制化两大科技能力,360保险构建了彩虹桥核心系统、乐高产品中心、大数据智能风控、AI智能规划四大科技系统,并全面应用于产品创新、精准营销、智能核保、快速理赔、运营服务等环节。

产品层面构建了三大保障矩阵,包含健康保障、家庭保障与财富保障,为用户提供从保险产品供给、家庭保障方案规划、到健康服务管理的一站式、陪伴式服务体系,并联合保司、医院、上下游合作伙伴协同打造覆盖用户不同生命时期的大健康服务生态,全面满足家庭用户对风险保障的需求。

服务则贯穿360保险核保、承保、保全、理赔、健康管理全流程,实现智能核

保、线上一键投保、24小时信息自助修改、线上快捷理赔与专人指导以及健康体检、在线问诊、慢性病管理等服务功能。

发布会上,360保险首席产品官张尧就黄金甲成人重疾险和听妈妈的话少儿重疾险进行了详细介绍。

当前,在5G、数据中心等“新基建”的加快布局下,互联网、大数据等技术逐渐成为保险业的重要基础,并融入保险业态的各个领域。如何在奔涌的数字经济下为用户提供更有温度的保险服务是行业参与者与建设者共同的责任。360保险创始人唐紫春表示,360保险将始终以用户需求为出发点,以用户需求驱动业务增长,打造成为每个家庭抵御风险的首选保险科技平台。



7月15日,中国太保产险河北分公司依托太保集团精准扶贫公益平台——彩虹平台,组织开展“燕赵防贫保,宠‘粉’嘉年华”扶贫助力云南大姚利英粉丝销售达6万余元,为助力当地脱贫攻坚发挥积极作用。 曹文静摄