

重疾险责任首次覆盖42种大病

随着雾霾和水污染等环境问题的日益加剧,居民重大疾病的发病率也持续增高。近日,一款国内最全面的重疾保险产品上线,承保疾病数量由此前的30类发展为目前的42类,在实践中体现保险越发回归保障的本质。

日前,记者从阳光人寿了解到,该公司刚推出一款国内市场最全面的重疾保障保险产品,以满足环境污染日趋严重形势下的消费者健康管理的需求。

据介绍,这款名为“一世安康”的重疾险,将疾病保障种类从原来的35类扩

大到42类,还针对10类轻症重疾提供额外保障。如果客户在年老时,不再需要重疾保障,还可将保单进行年金转换,为老年生活增加一笔充裕的养老金。

“集轻症、重疾、身价保障和养老于一身的产品,真正实现了对被保险人生一世一世的保障。”阳光人寿相关负责人介绍,这款产品将成为13年的主打产品,不仅产品本身真正回归保险保障真谛,而且这款产品也是公司走向产品转型的风向标。

据统计,人的一生罹患重疾的概率高达72.18%,在中国,大疾病平均发生年

龄提前了15年,30-40岁已成为常见发病人群。但伴随医疗水平的不断提高,重大疾病的治愈率也持续走高,

癌症患者五年生存率已经达到30%。

然而面对高昂的医疗费用,仍让很多国人感叹:

新增重大疾病保障

植物人状态、原发性硬化性胆管炎、埃博拉病毒感染、严重的心肌炎、重症肌无力、系统性硬皮病、象皮病、慢性肾上腺皮质功能衰竭、严重溃疡性结肠炎、疯牛病、急性坏死性胰腺炎、慢性呼吸功能衰竭

10类轻症重疾

- 非危及生命的恶性病变
- 脑垂体瘤、脑囊肿、脑动脉瘤和脑血管瘤
- 主动脉介入手术
- 轻度原发性肺动脉高压
- 冠状动脉介入手术
- 单肢缺失
- 心脏瓣膜介入手术
- 脑外伤开颅手术
- 较小面积III度烧伤
- 视力严重受损

“疾病已经成为生命中必须计算的成本。”重大疾病一般治疗时间较长,基本在五年以上,花费动辄数十万,即便拥有社保,也会因为覆盖窄、保障低的原因导致费用不够。更何况一旦罹患重疾,在生命面前,多数人都会选择更好的药物和治疗条件,而忽略是否在社保范围内,计算下来,按一般30万元的总治疗费用计算,自费部分将会高达15万-20万元。

而商业重疾保险则成为人们转移这种风险的最好手段。以“一世安康”为例,不仅为客户提供多达

42种重大疾病的保障,还额外提供高达10种轻症重疾保障,包括:原位癌等重大疾病的前期或者早期,以及冠状动脉、主动脉介入术微创手术等一般重大疾病保险不会承保的疾病,阳光人寿都提供20%保额的保险保障,并且在轻症疾病发生赔付之后,重疾保障不受任何影响。

此外,“一世安康”还包括了养老的选项,在客户60-70周岁时可以按照自身需求选择进行年金转换,为养老增加一笔充裕的资金。

北京商报记者 崔启斌
实习生 陈婷婷

险企首推服务门店电子“叫号”

近日,太平洋保险开发与推广了门店容量管理系统,以此来适应信息化、便捷化的时代。消费者在门店可享受短信叫号、预约等服务,并可通过手机App查询门店当前客户排队等候状况,进而灵活安排自己的行程。

据了解,门店容量管理系统实现了对传统叫号系统的升级替代与功能扩展,在实现门店排队叫号管理的同时,还具有统计分析、监控预警、业务预警、人员管理等功能。系统将功能嵌入叫号机等设备当中,通过该系统统一配置叫号机界面,叫号排队管理流程,实现了全国标准统一的门店客户服务流程。还可通



过与公司数据库的对接,刷一下身份证就能实现人性化的客户识别,VIP客户只需携带二代身份证就能够享受到优先及尊享服务;通过系统与短信平台的对接,实现了短信提醒排队等功能,消费者可以在等候过程中接收到等候

提醒及叫号短信,更加灵活方便。

太平洋保险相关负责人介绍,未来,公司的门店容量管理系统还可通过与公司网站、电话或App集成,让消费者可以通过手机查询公司门店位置,寻找身边的太平洋保险门店;并实

时查询各门店排队客户数,方便安排自己的行程;还可通过手机或网站实现预约服务等扩展功能。

该负责人还表示,门店容量管理系统是太平洋寿险践行“以客户需求为导向”战略转型的又一重要举措。通过该系统的开发与推广,提高门店服务的数据化和集约化水平,主动实现客户关怀,满足客户需求,提升客户体验。

目前,太平洋保险的这套系统已在其寿险浙江、河北、新疆等部分机构上线,计划在今年二季度完成所有中心支公司以上门店的推广。

北京商报记者 宋娅
实习生 陈婷婷

明明白白买保险

如何准确理解保险宽限期

■案例:

李先生于2007年6月购买了某保险公司一款终身寿险,附加重大疾病保险,保额10万元,年缴保费2700元。2011年12月因被确诊为胃低分化腺癌向该公司报案,该公司理赔人员通过查询发现李先生2011年6月当期保费未缴,两个月宽限期到期后保费因账户余额不足而转账不成功,导致保单效力中止,保险公司因此拒绝理赔。

虽然李先生表示不能接受这一拒赔事实,并认为保险公司承诺保单有两个月宽限期,为什么拒赔?

像李先生这样对宽限期存在误解而导致保险的保障功能得不到实现的客户并不少见。更有消费者认为,两个月的宽限期内,可以把钱存在银行,借机赚点利息。那么,究竟什么是保险宽限期?保险宽限期对于保险客户的意义是什么呢?

依据《保险法》,宽限

期是指分期支付保险费的保险合同,自首次缴付保险费以后,除合同另有约定外,投保人自保险合同催告之日起超过三十日未支付当期保险费或每次保险费到期日起六十天内为宽限期。

记者就此采访了从事多年理赔工作的合众人寿相关负责人,该负责人表

示:“如果被保险人在宽限期内出险,保险合同仍然有效,保险人承担保险责任并支付保险金,支付的保险金扣除应缴的当期保险费。此期间缴付逾期保险费,不收利息。但是,一旦超过宽限期,对于客户来说,会导致保障无法实现。”

《保险法》第三十六条、三十七条明确规定,超过宽限期仍未支付当期保险费的,保险合同中止,自合同效力中止之日起满两年双方未达成协议的,保险公司有权解除合同。该负责人特别强调中止和终止的概念,中止意味着客户和保险公司达成一致,补交所欠保费及利息,即可恢复合同效力,但是保单

一旦终止,是不能恢复效力的,只能做退保处理。

对有消费者想拖欠保费、借机赚钱的想法,该负责人表示,“规定宽限期的目的是对保单所有人非故意的拖欠保险费提供一些保护,此外也给经济陷入困境的保单所有人提供一个较为宽裕的筹款时间。一般保险公司在缴费期前都会以信件、短信的方式提醒客户按时缴费,所以还是提醒广大客户,准确理解宽限期,按时缴纳保费”。北京商报记者 宋娅
实习生 陈婷婷

本栏目由北京商报联合
北京保险行业协会、
北京保险学会主办

· 资讯 ·

新华保险“唤醒” 3000人次领取生存金

1月起,新华保险求助于全国各大媒体发布了“生存金主人 新华保险喊你领钱!”的公告,在全国范围内寻找未领取生存金(含年金和满期金)的客户。

截至1月31日,新华保险共处理应领未领历史保单3358件,服务老客户3273人次,日均领取件数与活动前相比翻了两番,客户领取金额1209万元。

据了解,如果客户未将手机号码变更、家庭住址变迁、银行账号更换等信息及时通知保险公司,会影响保险公司续期收费通知书、红利通知书、满期通知书等短信或信函的准确送达,客户自己也容易遗忘领取生存金。未领取的生存金不会自动产生利息,保单满期后除领取生存金外,其他保险责任终止,对客户自身也形成了保障空白。

点评:由于人身保险产品保险期间一般较长,消费者购买后,应定期检查自己的保单是否到期应领生存金,并及时到保险公司办理领取。

六年内中华保险提供 “三农”风险保障超3500亿

中华保险起源于农险,是国家财政部、农业部最早开展农险试点的单位,成立近27年来,开办农险业务规模稳居全国第二位,已成为行业承担政策性农业保险的最重要主体之一。

据统计,2007-2012年六年间,中华保险累计为农业生产提供风险保障超过3500亿元,累计支付赔款90余亿元,涉及2亿余亩受灾耕地,惠及1000多万农户。在承保品种上,涉及42个品种67类别;在覆盖范围上,目前公司农险开办区域覆盖了17个省区的4400多个乡镇,5.8万多个行政村,每年为2524万农户、2.91亿亩次作物及3952万头牲畜提供1187余亿元风险保障。

点评:目前,我国农险业务规模已经稳居世界第二、亚洲第一,《农业保险条例》的实施,为农险发展提供了历史机遇。

平安产险引空乘服务标准 全国将建四大培训基地

近日,平安产险在业内率先将空乘服务标准引入到基础服务中,并在新建成的首家服务实操训练基地对全系统的二级机构门店服务人员进行首期集训。未来,平安产险将在全国建立四大基地提升服务水平。

据悉,平安产险的42家二级机构门店骨干人员通过情景模拟、角色互换等训练方式,展示和演练日常门店接待场景。训练现场,服务人员日常工作一些不规范的服务动作、不标准的服务用语进行纠正。除了引入空乘服务标准外,在服务实操培训基地中,平安产险还推出读心术、危机公关等系列课程。

点评:服务实操训练作为门店及查勘服务人员的要求,可以提升更多一线服务人员的基础服务,完善服务体系,更好地为客户提供贴心服务。(陈婷婷)