



重疾险迎来发展新机遇

核心病种定义修订完成

本报记者 任萌

作为需求最广的险种之一,重疾险是家庭保险配置中不可缺少的一个重要组成部分,有效、合理的重疾险配置可以最大限度地规避家庭因病返贫的风险。近日,记者走访市区多家寿险企业发现,以重疾险为主的健康险市场逐渐成为险企的必争之地。

6月13日,银保监会负责人表示,监管部门将继续推动重疾险疾病定义和发生率修订工作,6月完成重疾险核心病种的定义修订,年内对其他相关病种进行规范并适时发布,探索建立疾病定义管理长效机制。

2006年,中国保险行业协会和中国医师协会共同制定了《重大疾病保险的疾病定义使用规范》,规定

保险期间包含成年人阶段的保险产品,若以“重大疾病保险”命名,保障范围必须包括25种疾病中发生率最高的6种疾病——恶性肿瘤、急性心肌梗死、脑中风后遗症、重大器官移植术或造血干细胞移植术、冠状动脉搭桥术、终末期肾病。

但近年来不同保险公司对重疾险中重疾的定义差异较大,对重疾的定义及表述较为晦涩难懂,既不利于消费者购买重疾险,又不利于重疾险等健康险的发展。“一方面,各险企对重疾险的条款设置差异较大,消费者很难量化对比重疾险;另一方面,目前消费者对各险企保险合同中重疾的定义往往难以读懂和理解,容易造成销售误导和后续的理赔纠纷。因此,重疾险核心病种

的定义修订和标准化意义重大。”中国人寿许昌分公司相关负责人告诉记者。

随着近几年的发展,重疾险成为健康险中最重要的业务。数据显示,2018年健康险业务原保险保费收入达5448.13亿元,同比增长24.12%;今年前4个月的增速超过30%。在业内人士看来,随着去年以来各险企强化健康险销售,重疾险在健康险业务中的占比有望进一步提升。

记者了解到,目前,市面上的重疾险一般分为三类:消费型、储蓄型和返还型。消费型重疾险是定期产品,指在约定的期限内,如果发生保险合同中的疾病或变故,保险公司则按照约定进行保险给付。

但如果约定时间内未发生保险事故,保险公司则不返还所交保费。储蓄型重疾险一般是终身保障,包含疾病保障和身故责任保障两个部分,具有终身寿险的性质,未患重疾而身故也可以获得一笔身故返还保险金,从赔付总体概率上看优于消费型。储蓄型重疾险需要固定连续交费满一定年限,一旦中途断交,退保损失比较大。返还型重疾险不仅能够提供重疾、身故的保障,到达一定年龄没出险还能返还保费或保额。返还型重疾险多由主险和附加险组成,主险为两全险,附加险是重疾险。返还型重疾险的优势在于无论是中途重疾、身故还是满期生存,均可得到一定额度的保费或保额。

中国人寿许昌分公司相关负责人建议,大家配置保险时一定要根据个人的具体情况而定。虽然重疾险配置是越早越好,但不代表重疾险购买要“一次敲定终身方案”。理想的做法是先购买一种基本的、长期的保险,然后随着年龄的增长、收入水平的提高及健康情况的变化,再在原有基本保障的基础上叠加配置其他的险种和保额,从而做到及时动态调整。



许昌银保监分局 到市保险行业协会进行专题调研

本报讯(记者 侯力强)7月16日上午,许昌银保监分局调研组赴市保险行业协会进行专题调研。

围绕“自律、服务、维权、宣传、交流”职能,市保险行业协会有关负责人汇报了该协会2019年上半年在优化行业发展环境、开展行业自律、扎实做好保险纠纷调处和快出快赔工作、积极进行保险宣传等方面所做的工作,就下半年开展“不忘初心,牢记使命”主题教育,引导保险行业积极参与“三大攻坚

战”,提升服务能力,推进行业自律,服务会员单位,维护消费者权益,树立行业形象,提升秘书处运转效率等工作计划进行了说明,并围绕提升行业自身水平、服务地方经济建设、树立行业形象、推进行业诚信建设、解决行业在发展中出现的共性问题等与调研组进行了深入交流。

调研组对市保险行业协会的工作给予了肯定,并提出要求:一是持续提升综合素质,加强在政治、法律法规、业

务技能等方面的学习;二是切实转变思想观念,引导保险行业提升服务能力;三是认真履行协会职能,明确职责,找准定位,加强行业自律,维护行业良好的发展环境,做好宣传、交流、沟通和协调工作;四是积极配合监管工作,适应新形势下许昌保险业的各项要求;五是全面加强党的建设,树牢“四个意识”,切实做到“两个维护”,认真开展主题教育。



近日,中国人寿财险禹州市营销服务部联合禹州市公安局交通管理大队,在禹州市小哈佛幼儿园开展了“星光守护”进校园公益活动。活动中,他们结合学校周边道路情况,向小朋友们讲解在道路上可能遇到的交通安全问题,传递“被看到才安全”的安全理念。

侯力强 摄

富德生命人寿许昌中心支公司 为客户提供“尊享代驾服务”

本报讯(记者 朱占华)近日,记者从富德生命人寿许昌中心支公司获悉,为优化客户服务体验,提升客户满意度,回报客户一直以来对该公司的认可和支持,该公司在第十三届客户节期间推出了“尊享代驾服务”。

据该公司营运部经理王兴武介绍,8月31日前,凡持有富德生命人寿保险期限在一年及一年以上有效保单的客户,都可使用保单上填写的电话号码拨打富德生命人寿的客服热线95535或4008-200-035申请“尊享代驾服务”。富德生命人寿的客服人员核实相关信息后,会将符合条件的客户电话转接至滴滴代驾公司。滴滴代驾公司的工作人员向客户确认出发地和目的地后,会派出代驾人员为客户提供代驾服务。在代驾服务完成后,客户最高可以减免80元的代驾费用,超出部分由客户承担。据王兴武介绍,“尊享代驾服务”限额2000名,名额有限,先到先得。

王兴武说:“富德生命人寿通过向客户提供个性化、差异化的增值服务,让客户充分体验富德生命人寿的贴心服务,感受无微不至的关爱。”

许昌保险业 典型赔案(寿险)

中国人寿康悦医疗,守护美好生活

被保险人朱某,现年39岁。2017年3月,在朋友的推荐下,她为自己投保了一份中国人寿康悦医疗保险,年交保费520元。

2018年4月,朱某在单位年度体检中,检查出乳房有肿块,经过上级医院进一步检查,确诊为乳腺癌。朱某先后进行了手术、放疗等治疗,共花费医疗费用32万元,通过医保、大病保险等社会保险报销16万元。由于她投保有中国人寿康悦医疗保险,中国人寿许昌分公司按照合同约定,扣除1万元免赔额后,赔付了剩余的15万元。

车祸无情,泰康人寿支付百万元赔款

2018年12月,被保险人李某驾驶一辆私家车在乡村道路拐弯时与一辆快速行驶的大货车相撞,李某当场死亡。

接到李某家属报案后,泰康人寿许昌中心支公司派人到他家中进行慰问,并积极收集理赔资料和交警部门的事事故认定材料。经查,李某2017年为自己投保了一份泰康全能保,其中驾驶或乘坐私家车意外伤害保险金额100万元。按照合同约定,该公司在办完相关理赔手续后,迅速将100万元赔款打到了受益人的账户上。

(保缘)



买保险 做足功课才能 少走弯路

本报记者 侯力强

“暑假期间,我和爱人到广场散步的时候,经常遇到保险销售员向我们推销保险。我们以前没买过,请问该怎么入手呢?”近日,襄城县某中学的魏先生打来电话咨询。

随着人们风险意识的增强,越来越多的人开始关注保险。如何合理制订自己的人寿保障计划,让保险在关键时刻起到应有的作用,同时尽量减少投保支出呢?近日,记者走访了我市保险行业的专业人士,为大家总结了几种买保险的技巧。

能早买勿晚买

如果您因为保费高而推迟购买人寿保险,那么您的计划可能最终不能如愿。因为投保人的年龄越小,支付的保费越低,随着人的年龄增长,发生疾病的概率增高,保费也会相应提高。另外,在购买健康保险前,保险公司会要求一些年龄较大的投保人进行体检(一般为50岁以上),投保人的身体越健康,保费就越低。

不能太乐观
也不能太悲观

生活中充满了各种风险,如生病、发生交通事故、遭遇高空坠物……买保险,并不是对人生中所有可能发生的风险都进行防范,而是防范那些发生概率较高的风险。如果盲目地认为那些不幸都不会发生在自己身上,那就太过乐观了。

因工伤致残的人,可能还有后半生几十年的日子;在体检中查出原位癌的人,生命可能还要延续十几年甚至20多年,如果因为没买保险而出现因病致贫的情况,是很痛苦的。

因此,买保险要保持一颗平常心,不能太乐观,也不能太悲观。

选对保险公司
投保尽量“从一而终”

保险公司对于自己的固定客户都会给予一定的保费优惠,因此,对于投保人来说,如果想买的保险区别不大,选定一家保险公司进行投保,这样一方面可减少花费在选保险公司上的时间和精力,另一方面还能获得保险公司提供的保费优惠。

选择最经济的
保费支付方式

不少保险产品支付保费的方式上,既允许投保人趸交,又允许投保人分期交。究竟哪种方式对于投保人更实惠,还要看投保人的具体情况。

举个例子,同一张保单,既可以趸交(一次性付清)1万元,也可以每年交2200元,5年分期交清,后者相当于整体多交了1000元。如果这1万元自己拿在手中5年时间的收益能高于1000元钱,那就选择分期交,反之就选趸交。

作出正确判断
尽量利用优惠条款

有时保险公司会在一定条件下给予一些优惠,因此,投保人在出险时需进行比较,尽量利用保险公司提供的优惠,作出有利于自己的决定。如在车险中,保险合同中常常会有类似规定:投保人当年度没有向保险公司索赔,可以在下一年度续保时享受一定的保费打折优惠。如果发生轻微事故,车主就可以权衡可能获得的赔付与打折保费之间的差距,从而决定是否理赔。



连续17年入选《财富》世界500强

中国人寿

本报讯(记者 任萌)昨日,记者从中国人寿保险股份有限公司(以下简称中国人寿)许昌分公司了解到,7月22日,美国《财富》杂志发布了2019年《财富》世界500强排行榜,中国人寿排在第51位,在入选的中国企业中排在第12位。这是中国人寿自2003年以来,连续17年入选该榜单,成为连续入选次数最多的中国保险企业。此前,世界品牌实验室(World Brand)发布了2019年(第十六届)“中国500最具价值品牌”报告,中国人寿排在第5位,品牌价值上涨8.8%,高达3539.87亿元人民币,持续领跑中国金融保险行业。

2019年是“重振国寿”的开局之年,中国人寿坚持稳中求进工作总基调,迎难而上、砥砺前行,保持了

发展大局稳定,高质量发展扎实起步。中国人寿董事长王滨强调,中国人寿将不忘初心、牢记使命,坚持新发展理念,坚持高质量发展,更加自觉地将自身发展融入服务国家发展大局和服务人民美好生活的伟大事业中。

截至2019年6月底,中国人寿合并资产达5408亿元,合并保费收入达4476亿元,总资产4.27万亿元。在实现经营平稳发展的同时,中国人寿积极响应党中央推进精准扶贫的号召,通过金融保险扶贫、产业扶贫、教育扶贫、电商扶贫、党建扶贫等创新举措,有力助推脱贫攻坚事业。去年年底,中国人寿成立了由国内保险企业设立的最大规模的精准扶贫产业基金——中国人寿

扶贫基金,总额达5亿元,扶贫保险项目承保2000多万建档立卡贫困人口,大病保险覆盖3.9亿人,其中约70%的大病保险项目带有扶贫倾斜责任。在保障社会民生方面,中国人寿充分发挥作为国有企业的支柱作用,积极参与社会保障体系建设,迅速应对响水爆炸、凉山火灾、南方水灾、四川宜宾地震等重大突发事件;在服务实体经济方面,支持国家重大战略投资超过200亿元,向优质民企投资114亿元。

《财富》世界500强排行榜被视为衡量全球大型公司的最著名、最权威的榜单。自2014年以来,中国人寿已连续6年进入前100强行列。

长期以来,中国人寿以建设服务卓越型企业为战略任务,秉承“成

己为人,成人达己”的企业理念,坚持“诚实守信,客户至上”的服务理念,想客户之所想,急客户之所急,以“客户是否满意”作为检验服务品质的唯一标准,不断加大科技投入力度,努力构建服务体系,着力为客户提供更通畅、更快捷、更智慧、更贴心的服务体验。近年来,中国人寿有70个服务产品得到升级。其95519电话中心,已连续15年荣获“全国最佳呼叫中心”大奖,可“一站式”满足客户对保险、银行、基金等综合金融的咨询需求;无纸化投保,支持范围覆盖全球,大大提升了投保效率;线上自助保单借款、满期金、红利、生存金领取等服务,为客户提供了极大的便利;智能客服机器人e小宝,随时随地为客户提供

产品信息、服务指南等各类服务;国寿700健行、健康万里行等服务,助力客户养成坚持运动的良好习惯。另外,中国人寿还从健康、运动、救援、资讯、教育、生日关怀、贵宾礼遇等方面,为客户提供多元的生活关怀服务。

中国人寿牢记“把爱心送给每一个人”的初心,以“呵护人生、造福人民”为使命,强化“保险姓保”的经营理念,努力以服务的卓越赢得口碑,以卓越的服务让客户拥有更加幸福美好的生活。

