



科技创新助力车险行业发展

本报记者 任萌

当车辆遭遇交通事故后,车联网系统根据车载传感器推送的信息第一时间自动向保险公司报案。保险公司的客服人员随即通过智能报案平台了解事故情况,并主动联系驾驶员,与此同时,根据系统推算的车损和人员伤亡情况,安排相应的救援及急救措施,变被动式服务为主动式服务。近日,全球领先的保险科技公司 CCCIS 推出了业界首款智能人伤解决方案,保险业在科技创新的支持下,迎来了行业发展的新契机。

事实上,自 2018 年新一轮商业车险费改启动、放开七地区商业车险自主定价系数后,车均保费有所下降,加上新车销量持续下滑,近年车险业保费收入增速放缓、市场遇

冷已成为事实。近日,记者从银保监会发布的数据了解到,今年上半年产险公司原保险保费收入达 6706.30 亿元,同比增长 11.32%,但机动车辆保险保费收入为 3966.31 亿元,同比仅增长 4.55%。如何在困境中突围,成为各家产险公司需要着力解决的问题。

面对当前的业务结构调整,中国人保财险、平安产险等公司从科技创新与服务创新入手,着力提升消费者体验。平安产险许昌中心支公司相关负责人张高远告诉记者,从目前我国车险市场的发展现状来看,平安产险的转型发展较为典型,为长期提升服务效率和消费者满意度探索出了一条新路子。今年上半年,平安产险对科技及客户服务类

项目的投入进一步增加,凭借多年的市场发展经验,用科技与服务的力量降低车险运营成本,提升服务效率。今年上半年,平安产险的市场占有率进一步提升至 23.3%。目前,平安集团在车险市场的布局正向智能化、自动化方向转变。

当前,平安产险通过机器人实现了 90% 自动报价,个人车险业务 95% 的出单流程控制在 1 分钟内完成。同时,平安产险打造的智能语音机器人,使客户服务端的服务效率提升了 20%,并在电话销售座席中应用,助力电话销售效率的提升。另外,平安产险在汽车后市场服务中,以“平安好车主”App 为载体,为客户提供“一站式”用车服务及品类丰富的汽车后市场服务。截

至 6 月底,“平安好车主”App 中约有 3550 万绑车用户。不久前,平安产险针对安全驾驶行为良好车主推出的“信任赔”服务,开创性地实现后台零人工作业模式,使案均赔付完成时间缩短至 168 秒,大幅提升服务效率和消费者体验。

当然,科技只是手段,提升服务质量、解决消费者关心的痛点问题,才是车险业务发展的关键。当前,我国车险业正在转型发展中,而转型一定是在不断实践、探索中推进的。业内人士认为,保险科技的应用,让保险产品和服务不再是一成不变,而是可以根据客户需求进行私人定制和准确定价,打造新型服务模式,提升客户体验。

随着城乡人民生活水平的提

高,消费者的保险需求逐渐增多,传统的服务供给已经满足不了需求。车险服务应不断发展和创新,针对不同群体提供差异化的服务,从消费者的实际需求出发设计产品,在保险产品销售、保障期间和理赔服务过程中提供更加高效的服务,并在科技浪潮的推动下,提升保险公司的服务质量,增强客户黏性,推动保险行业走上高质量发展道路。



做到“四看” 明明白白买保险

本报记者 侯力强

“我一直想买一份保险,但面对市场上五花八门的产品感到无所适从,又不想听保险销售员讲。你们能否介绍一些买保险的基本常识,让我明明白白买保险?”近日,长葛市民刘先生给记者打电话进行咨询。

随着生活水平的提高,人们的保险意识越来越强,保险需求也呈现多样化趋势。近日,记者经过采访,总结出了买保险的“四看”。

看需求:客观分析自身需求

市区一家保险公司的负责人周伟红表示,人生不同阶段需要应对的风险不同,保险需求也有所不同。保险消费者可以根据家庭情况和所处的人生阶段,选购合适的产品。建议大家在分析自身保险需求时,首先考虑保障,再根据经济条件安排储蓄和投资理财规划。

看产品:根据需求匹配产品

周伟红说,家庭经济责任紧急预备金可以通过购买保障型产品来转移突发风险带来的经济损失,典型的保障型产品包括意外险、健康险和定期寿险等;子女教育和养老规划可以通过购买人寿保险或年金保险进行准备,比如分红两全保险、万能保险和年金等产品有确定的收益保证,且长期回报稳定,都是较合适的选择。投资连结保险适合风险承受能力强的保险消费者,不适合作为短期交易的投资品进行购买。

看收入:与自己的经济实力匹配

保障型产品可以用相对较低的保费获得较高的保额,保险专家通常建议投保人将意外险的保额设定为自己年收入的 10 至 20 倍;重大疾病险的保额设定为 5 至 10 倍;长期储蓄型寿险的保额可以根据到期需要使用金额与已有储备和其他投资金额之间的缺口确定。总的来说,保险费的支出应与自身的经济条件相适应,一般来说在年收入的 5% 至 15% 之间为宜。

看条款:仔细阅读保险条款

保险条款规定了保险消费者的权利和义务,在购买保险时,消费者要仔细阅读保险条款,对于不清楚的条款应要求保险销售从业人员进行说明,或者咨询专业人士,做到心中有数。尤其是合同中的免责条款,消费者要加倍关注,以明确所购保险“保什么”和“不保什么”。

人到中年 最好买份保险

侯力强

近日,笔者与几位好友一起聊天儿,说到了买保险的话题。有朋友说,人到中年,事业有所成,人生有所悟,正是人生的黄金时期。另一位朋友却说,中年人“上有老下有小”,生活压力很大,最好给自己增加一份保障。只要稍加分析我们就会发现,中年人确实承担着很多压力。

家庭责任重大。中年人处于“上有老下有小”的阶段,是家庭的支柱;父母年迈,医疗费和赡养费是一笔不小的开支;子女正在上学,或刚开始工作,教育费用和协助子女成家又是一笔大额开支;加上自身的房贷、车贷等支出,肩负的责任重大,基本上是“不能倒”的支柱。

健康状况步入转折期。俗话说:“40 岁以前人找病,40 岁以后病找人。”进入中年以后,人的身体状况开始走下坡路。随着生活压力的增大,中年人很容易养成抽烟、喝酒、熬夜等不良习惯。如果不注意,很容易使原本处于转折期的身体发生病变。

养老问题日益严峻。从前人们“养儿防老”,如今生活成本越来越高,养老还得靠自己。但是,延迟退休、通货膨胀等现实摆在中年人眼前,随着我国人口寿命逐渐延长,未来的养老成本越来越高。

婚姻风险不容小觑。有调查显示,两成左右中年人的婚姻状况不尽如人意,部分人面临婚姻危机,而女性对婚姻状态的负面感受明显高于男性。中年人的婚姻风险不可小觑,一旦处理不当,很有可能“赔了夫人又折兵”——在失去另一半的同时,对财务也造成巨大损失。

资产保值出现危机。现在的中年人经历了经济快速增长的好时机,很多人有了一定的财富积累,而眼下我国经济步入转型升级时期,各类投资的收益不如以前,如何让现有财富增长也是他们非常忧心的一大问题。面对这些危机,应该提前给自己准备一份保障。

正是以上这些原因,让很多中年人萌生了买保险的想法。不过,有的人面临资金不足、消费偏高等问题,因此每个人在买保险的时候,应根据自身情况作出合适的选择,并多了解保险知识,千万不可贪多、求快。



查勘员高效理赔受称赞

本报讯(记者 侯力强 文/图)近日,市民张女士的家属将一面写着“理赔合理 服务周到”字样的锦旗送到了平安产险许昌中心支公司查勘员唐俊红的手中。

据悉,上个月平安产险客户张女士的车辆不慎与一位行人发生碰撞,造成行人受伤。伤者年龄较大,事故后行动极为不便,一直在医院治疗。了解情况后,唐俊红主动联系伤者家属并多次去医院探望、慰问伤者。她向伤者家属讲解平安产险的理赔流程,对他们提出的理赔问题进行详细解答。唐俊红细致、周到的服务得到了伤者及其家属的认可,最终在张女士与伤者的积极配合下完成了理赔。唐俊红专业、高效的服务让张女士、伤者及其家属非常满意。

理赔之后,客户由衷地向唐俊红表示感谢,但是她只说了一句:“这是我应该做的。”这是唐俊红常挂在嘴边的话语。为了使客户满意,不论是严寒酷暑,还是刮风下雨,她总是为了查勘、理赔而在医院、客户家中和客户单位等地来回奔波。

在平安产险许昌中心支公司,像唐俊红这样的查勘员还有很多。他们总是急客户所急,想客户所想。他们十年如一日,在工作中及时、规范、高效地为客



市民张女士的家属(右)给查勘员唐俊红(左)送来锦旗
户提供服务。正是有了他们,我们的生 活才更有保障。

泰康人寿

推出赴日质子重离子医疗保险

本报讯(记者 侯力强)昨日,记者从泰康人寿许昌中心支公司了解到,泰康人寿近日推出了赴日质子重离子医疗保险,为饱受放疗之苦的癌症患者带来了福音。该保险产品为患者提供赴日本接受质子重离子治疗相关医疗的费用保障,最高给付 100 万元,医疗费用报销范围广,费率低,最高可续保至 105 岁。

近年来,癌症已成为国民健康的最大威胁之一。国家癌症中心发布的最新统计数据显示,2015 年我国每分钟就有超过 7.5 人被确诊为癌症,恶性肿瘤死亡已占居民全部死亡原因的近 24%。而随着现代医学的不断进步,癌症治疗手段也在不断突破,质子重离子治疗正是其中之一。

与传统的放射治疗相比,质子重离

子治疗是国际先进的肿瘤放射治疗技术,具有更精准、不良反应更低的优势。质子重离子治疗使用的粒子射线犹如对肿瘤组织实施“定向爆破”,由于粒子射线能量集中,在杀灭肿瘤细胞的同时对周围正常组织的损伤较小,从而避免了传统放疗技术的诸多不良反应,提高了患者的治疗效果和生活质量。

日本是较早开展质子重离子治疗的国家之一,也是全球拥有质子重离子治疗设备最多的国家之一,因费用相对较低,在帮助海外患者接受相关治疗上处于领先地位。对于中国的癌症患者来说,泰康保险推出的赴日质子重离子医疗保险将有助于解决其预约入院、医疗费用报销等问题,是一款让癌症患者得到质子重离子治疗的“利器”。

泰康人寿赴日质子重离子医疗保险的推出,为癌症患者带来了更多的就医选择 and 更充足的医疗费用保障。该产品针对特定恶性肿瘤,为经医疗机构评估后确定适合赴日接受质子重离子治疗的患者提供合理医疗费用报销。该产品最高可给付 100 万元,0 岁至 64 岁均可投保,零免赔,最高可续保至 105 岁。

为了让客户享受大健康生态体系的最新成果,近期,泰康人寿在全国范围内启动了大健康服务季活动。在活动期间,泰康人寿首度公布了在大健康领域的生态布局,并重点推介“重疾绿通”全面升级的服务项目之一——“就医管家”协助就医体系。此外,泰康人寿还推出了“惠健康”重疾保险、“健康尊享 D”医疗保险等多种健康险产品和服务。

本报记者 任萌

例如,某保险公司推出的一款防癌险,缴费期为 20 年,保险期为 30 年,每月需缴纳 400 元左右,基本保额 30 万元,满期没有发生赔付,保险公司会归还全部保费,保障范围包括恶性肿瘤和原位癌。作为专门针对肿瘤疾病的险种,不少防癌险产品在提供各类恶性肿瘤保障的基础上,还可提供原位癌保障,这一点也弥补了传统重疾险无法保障原位癌等初期大病的不足。

值得注意的是,目前防癌险产品主要分为两大类:消费型和储蓄型。纯消费型产品的保费较低,但是没有返还;储蓄型的保费相对较高,若保险期间未发生癌症,可以返还保费。消费者应从自身经济状况、价值取向来考虑是选择纯消费型还是储蓄型防癌险。

与此同时,防癌险一般都设有疾病观察期,消费者在投保时要注意保险产品疾病观察期限的长短;同时,一些保单条款中对于住院给付、手术给付存在限制,因此务必仔细阅读。对于消费者来说,住院给付的天数越长越好,手术的给付限制越少越好,防癌险的保障范围越大越好。

防癌险适合以下几类人群:一是已经购买了重疾险,希望提高罹患癌症风险保障的人群;二是低收入家庭,防癌险保费相对较低;三是有癌症家族史的人群,此类人群患癌症风险较高;四是 55 岁以上的老年人,由于身体机能逐渐减退,免疫力下降,罹患重大疾病的风险较高。

中国人寿许昌分公司负责人告诉记者,无论是投保重疾险还是防

癌险,都应该把握尽早规划的原则。首先,年轻人由于身体健康状况良好,不仅投保容易,而且保费相对较低;年龄大一些的投保人,有可能因为身体健康等问题遭到拒保,即便可承保保费也较高。其次,有经济实力的家庭可以选择重疾险与防癌险的双重组合,重疾险的保额在 30 万元以上,基本可以满足一般疾病治疗需求;而合理配置健康险,不仅可以全面保障来规避未来不可预测的各类风险,而且可以让重症患者重拾生的希望,为家人增添一份安心。



险企风采