

确诊即赔付,重疾险如同及时雨



“每一辆车都配备了刹车,当驾驶员发现前方危险可以用刹车来规避。但光有刹车并不够,还要配备安全带和气囊,最大程度保障车上人员的安全。”与这个例子相似,对于每个人的健康快车而言,社保如同刹车,商业健康类保险就是安全带,是对医保体系的有利补充。尤其是社会基本医保及其延展出来的大病保险中所欠缺的保障部分,就能通过商业重疾险得到解决。

本报记者 张頔

先行赔付消除后顾之忧

商业重疾险的理赔原则是“确诊即赔付”,在投保人是健康状况符合产品购买标准的“标体”并且如实履行了既往病史等信息的告知义务前提下,一旦病人(被保险人)发现自己不幸罹患了重疾险合同中约定的其它大病(除非是保险责任中明确指出需经过一定天数观察的疾病),一般只要按合同规定有必要的确诊依据,即可向保险公司申请理赔,而不需要任何票据去申请“事后报销”,也不存在类似医保异地就诊报销相当繁琐困难的问题。

这样的赔付机制也有其历史过程,过去在没有重疾险之前,多数是执行报销

制,产生了多少医疗费,保险进行报销。1983年,有一位医生发现,治疗费准备充足的病人和欠缺治疗费的病人相比,同样的治疗方案,前者的疗效比后者要好,那么如果在人发现罹患重疾的时候,保险公司能先理赔一笔钱给客户,可能对治疗的效果都会有正面影响,于是保险公司根据这个建议,设计出了先行赔付的重疾险。

据太平人寿山东分公司教育培训部新人培训室主任于婷介绍,商业重疾险这一事前弥补的保障,犹如一场“及时雨”,能为患病者及其家庭在早期治疗中就提供足够的资金支持,有利于病人及早治疗,免去资金上的担忧和困扰。而且病人在治疗和康复期间,本身的收入能力也要受到影响,这笔资金也能对家庭收入进行补偿。

记者了解到,重疾险不同于报销型医疗险,其赔付

条件是针对列表内的重疾,如果不在列表里的疾病,保险公司是不予赔付的。目前市场上的商业重大疾病保险产品,其保障范围除了行业统一规定的25种常见大病,大多还涵盖了其他一些重疾病种,保障范围已经相当全面。比如太平人寿的福禄康逸终身重大疾病保险,疾病保障就包括了100种重疾和50种轻症。而且享有保险豁免权益,交费期内,如被保险人首次确诊重病或特定疾病,都将豁免余下未交保费,相关保障责任继续有效,无后顾之忧。

针对个体情况, 保费量身设置

购买保险产品是一个需要量身定制的过程,市面上的重疾险产品有多种类型,该如何结合自身情况来选择呢?

在选择重疾险时,消费者往往会比较各家公司不同的重疾种类、条款细节。但实际上重疾险是一个相对同质化的险种,病种数量上的差别并不是很大。虽然在价格相似的前提下,承保的种类肯定是越多越好,但相差的那几种病往往是患病率极低的,不用过于执着。据介

绍,重疾险的保费主要是根据投保人的性别、年龄,以及附加的保险责任种类来设置的。通常来说,年龄越小保费越便宜,同样年龄的男性比女性的保费贵,这也是为什么重疾险最好在年轻时买的原因。另外,附加的保险责任越多就越贵,比如兼顾各种衍生的保障责任,比如轻症豁免、重疾多重赔付等等,有这些保障的产品比没有的要贵一些。

保险专家建议,消费者需要根据自己的预算来确定重疾险的购买额度。购买重疾险之前,应该先确定保额,也就是患了某种重疾的治疗平均费用大概是多少,以及在治疗重疾期间你本来需要承担的家庭生活支出。比如癌症治疗,如果用常规手段手术+化疗治疗癌症,保额至少要50万元。

此外,随着医疗技术的进步,重疾的治愈率越来越高,如果重疾得到理赔,痊愈的客户就有了防范其他重疾风险的需求。于是,如今市面上重疾险的产品设计

中,就大多出现了多重赔付的保障条款。也就是说,被保险人首次确诊重疾后,获得赔付的同时,可以豁免余下未交的保费,如果不幸再患上其他重疾,还能获得再次赔付。

记者在采访中发现,重疾险不光能提供保障,在有的产品设计中,还引入了健康的生活方式。据平安人寿济南分公司产品经理李欣介绍,平安人寿目前在售的平安福2018产品,除了产品本身针对罹患轻症赔付后重疾和寿险保额不降反升,针对病程长、费用高的癌症可以提供第二次和第三次的赔付,其守护福有着每年600万元专属海外医疗费用报销等特点,还包含运动增长保额服务,只要参加指定运动平台活动并达成条款约定的相应运动标准,主险身故金及重疾保险金从第三个保单年度开始,分别增加主险和重疾险基本保险金额的5%或10%。“我们希望通过倡导健康生活方式,助客户养成健康习惯,保持生命活力。”李欣如是说。



海岱绚烂之花 绽放孝行邮储

邮储银行青州市支行营业部被评为银行业“五星级示范网点”

《尚书·禹贡》记载“海岱惟青州”,青州历史悠久,也培育出深厚的孝文化。“孝”分为小孝和大孝,对父母孝敬是小孝,对天下父母孝敬、全心全意为客户服务这是大孝。邮储银行青州市支行在企业文化建设中着力打造“孝文化”品牌,弘扬孝文化,践行社会主义核心价值观,通过“孝待客户 孝育员工 孝对社会”,以孝治行,以孝兴行。

本报记者 张頔

“孝”待客户

青州市支行营业部严格按照网点标准化建设要求,形成各个功能分区,服务功能进一步细化,网点除必须的叫号机、ATM取款机、存折取款机、自动填单机等设备外,还配有ITM发卡一体机、CRS存取款一体机智能引导系统、信息发布机、手机触屏客户体验设备、电子银行体验区配备苹果电脑、苹果手机、华为平板等现代化电子服务设施,进一步提高了业务效率,满足了不同客户群的金融服务需求。网点设有一条“孝文化”走廊,强化孝文化的引导宣传,向客户及内部员工诠释着“以孝为先”的工作准则。

营业大厅在初期装修的基础上,做进一步美化和相关设施的增加,为客户及员工创造温馨舒适的环境。大厅内鲜花绿叶映衬点缀、物品摆放整齐,客户验钞机、便民箱、老花镜、爱心座椅、雨伞等一应俱全;擦鞋机、饮水机合理摆放。同时,进一步规范大堂经理的服务流程,有效提升服务质量,增加客户满意度。

“孝”育员工

在日常的工作中,该支行每个

岗位均严格按照规章制度开展工作,确保安全、防范风险,依法合规搞好经营。同时,严抓文明规范服务及操作规程,各级主管不定期抽查并组织观看监控录像,从而提升员工操作的规范性;加强练兵,不断强化员工服务礼仪,做到窗口服务高质保效。

该行坚持“以客户为中心”,从多样化产品选择、综合营销着手,为客户提供丰富的金融方案:信用卡分期、“邮享贷”、“汽车消费贷”等业务充分满足个人客户的贷款需求,商易通、POS机、二维码支付等业务,进一步提高商户结算效率,快捷贷、公司贷、公司存款等业务有力支持新旧动能转换工作。

加强企业文化建设,营造良好的营业氛围。持续开展送温馨活动,增强员工的凝聚力和归属感。践行孝育员工,以行为家的工作理念,关心员工生活,为员工生日送蛋糕、开辟员工休息室、健康减压区、组织演讲、趣味运动会等活动,创建和谐的企业文化。

“孝”对社会

青州市支行营业部始终践行“服务城乡、服务社区、服务三农”的零售银行发展地位,小到存取款,大到信贷资金支持,都一如继往的“全心全意为客户服务”,履行社会责任,助力实体经济。

在服务个体经营户与中小企业

方面,该行积极与政府等部门合作,召开产品推介会,搭建各类信息平台,陆续开展了“邮储资金回流青州,邮储银行送贷款下乡”、“联手助企促发展”等活动,为广个体经营户及中小企业主提供了快捷的融资需求,为支持地方经济建设,做出了应有的贡献。

该行开展“进社区、走市场”营销活动,立足大众、服务大众。截至2017年末,已累计开展“进社区、走市场”宣传系列活动102次,发放各类业务宣传单2.5万余份,张贴小额宣传海报1000余张,悬挂宣传横幅30余条,基本覆盖城区各居民小区及各大专业市场,通过这一系列的工作,使邮储银行社会形象不断提升。

在服务“三农”方面,邮储银行秉承的阳光信贷形象深入农民朋友心中。在各乡镇积极推进信用村建设,在银行和农户之间,讲诚信、相互支持,成果丰硕。在有着“江北花卉第一镇”美誉的黄楼镇花卉产业基地推行花卉贷款,在江北最大的二手装载机市场弥河镇推行专业大户贷款,深受客户认可。

提升服务,只有起点,没有终点,只有更高,没有最高。青州市支行营业部将借着创建五星级营业网点的契机,以更高标准、更高境界扎实推进文明规范服务管理工作迈上新台阶,众志成城,开拓创新,锐意进取,去创造邮政储蓄银行新的辉煌。

产经资讯

从“扶贫”到“扶智”

光大银行

助力精准扶贫

为积极响应国家政策,助力扶贫攻坚事业,中国光大银行不断探索“金融+精准扶贫”新方向,从“扶贫”转向“扶智”,在扶贫正日益成为全社会的背景下,光大银行的扶贫模式又有什么新探索?

今年2月,光大银行昆明分行举办“带孩子走出深山看世界”活动,为贫困村马散村小学的学生们提供成长学习、看世界的机会;光大银行沈阳北站支行组织员工对贫困户进行多对一金融服务;光大银行太原分行实施扶贫小额信贷,先后制定了光伏扶贫小额信贷、“四位一体”(政府+银行+企业+农户)扶贫小额信贷模式。

近年来,光大银行持续探索新型扶智扶贫方法,其中被大众所熟知的是:光大银行总行电子银行部打造的电商扶贫模式——“光大购精彩”。自2015年起至今光大银行建立了一系列地方特色电商平台,先后在云南、江西、河南、青海、湖南等地帮扶了松茸村官、山药姑娘等许多带领农户致富的有志青年。截至目前帮扶国家级贫困县50余个。2017年,“光大购精彩”电商平台荣获“人民企业社会责任扶贫奖”等多个奖项。作为一家有温度的金融企业,光大银行未来将会持续扎扎实实做好扶贫工作,积极探索新型扶贫路线,履行社会责任,打造有社会责任感、有情怀的银行。

(见习记者 赵婉莹)