

## 医保存在风险缺口

# 商业重疾险早规划

面对疾病威胁,医保并不是“万能保”,它还面临着起付线以下、封顶线以上和目录之外等多个风险缺口。相对于重疾动辄十几万甚至几十万元的治疗费用,医保发挥的作用有限,适当的商业重疾险就成为填补这一缺口的重要工具。

□纪晨曦

### 重疾险不可或缺

专家表示,医保对一些常见的、多发的、费用比较低的疾病,如肺炎、阑尾炎、腹泻等的报销还是比较可观的,但面对重大疾病带来的财务风险,仅凭医保远远不够,必须要有商业重疾险作为补充。重疾险能够以较小的

资金成本换取相应保障水平;同时有很好的流动性,在疾病到来时能够迅速带来资金,第一时间发挥作用。

目前各家寿险公司的产品中均有重疾险的身影,形态各异,种类繁多,投保者可以根据自己的实际需要进行选择。而在选择过程中,主要考虑的因素包括:保障重疾的种类、观察期、缴费期间、保额限制等产品因素。

### 保障病种区别不大

目前的重大疾病保险一般都纳入了保险行业协会推荐的25种重大疾病,此外还有一些自行增加的病种,区别不大。

在比较保障病种时,不能单纯比较数量,因为部分公司设计产品时是将某大类的疾病拆解成几类更具体的疾病,数量虽然增多,但保障范围并没有实质性变化,投保人可以要求代理人详细说明产品的保障范围。

近年来,部分公司开始推出具有“二次理赔”甚至“多次理赔”功能的重疾险产品,而传统重疾险“只赔一次”。但需要注意的是,不同保险公司对于“二

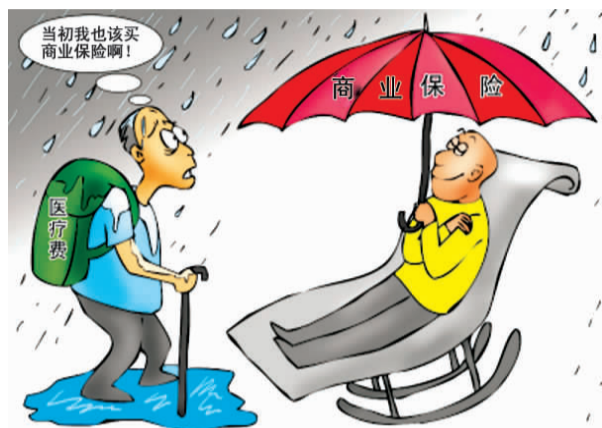
次理赔”的限制条件各有不同,投保人满足相应条件方可获赔。

记者比较后发现,部分“二次赔付”的重疾险是将重大疾病分为两组或三组,每一组均为有关联的疾病,其中任何一组只要确诊,投保人即可获赔,但同一组别的重大疾病只能赔付一次。此外,有些公司还会规定,两次确诊重疾的间隔需达到一定时限。

### 缴费期间要灵活

对于重大疾病保险的缴费期间,专家表示最好选择缴费期间灵活的品种,以便缴费期间合理地匹配自己的现金流。

过短的缴费期间会增加短期压力,削弱杠杆效



果,而过长的缴费期间会给后期缴费带来不稳定因素。缴费现金流应该能够匹配投保人的收入稳定期,以保证整个缴费期间内不出现经济上的压力。

### ●保险提醒

## 住院医疗险

### 不赔门诊费用

读者唐先生:我的一位亲属投保了住院医疗险,近日因为突然晕倒而被送往医院急救,在办理住院手续前先在门诊进行抢救。但是,保险公司在理赔时只赔付了住院后的医疗费用,而不包括门诊治疗的费用,不知这种做法是否合理?

答:专家表示,住院医疗保险是指保险公司对被保险人由于意外或疾病在住院治疗期间所发生的医疗费用进行理赔,通常以附加险的形式出现。住院医疗险的主要理赔项目包括住院费、药品费以及可附加床位津贴、手术津贴和重症监护室津贴等其他医疗费用。

而门诊医疗保险是指保险公司对被保险人在住院前后,因与住院治疗相同的原因进行门诊治疗而产生的医疗费用进行理赔。由于门诊医疗保险通常出现在团体医疗险中,而很少出现在个人医疗险中。

## 农行“聚焦 2010 盛世金 e 顺”活动正在进行

2010年世博会期间,农业银行举办电子银行综合营销活动。5月至10月,所有农行企业和个人电子银行客户(含网银、手机银行、电话银行、电子商务及自助银行)通过参加各类活动,将会享受到丰富多彩优惠,体验到农行产品方便、快捷的优质服

务。消息服务注册服务;使用手机银行的新老客户可享受手续费全免;使用农行网上银行即可享受由海尔商城、苏宁电器、国航、海航、携程网、红孩子等多家特约商户提供的专属价格、抽奖等多种形式的优惠。

三、每月推出一期电子银行特色营销活动。如5月举办“安全伴我行,卡巴斯免费送”,凡农行个人网银客户只需登录农行门户网站活动专区或者指定领取页面(abc.kaba365.com),即可免费领取一套卡巴斯正版杀毒软件,并享受软件到期续费独享折扣的优惠。据悉,农行还陆续推出一系列在线品牌路演和客户体验活动,客户在感受农行电子银行魅力的同时,还有机会赢得世博会门票、全家游世博等大奖。

据了解,此次活动主要内容有:

一、为企业电子银行客户提供“四大法宝”。企业网上银行客户、电子商务特约商户和企业财务人员,除了获得不同的产品组合外,还可享受到新注册客户K宝证书和服务费优惠,使用动账类交易有机会获取精美礼品。

二、为个人电子银行客户提供“四大装备”。新注册个人网银可享受K宝证书优惠,并获赠电话银行、手机银行、

## 让您的资产越“持”越健康

# 交行推出“智慧选基”基金营养组合

从长期来看,是什么决定投资收益?选时,选股,还是其他?美国学者Gibson发表于《金融分析家杂志》上的一篇名为“组合绩效的决定”的著名文章表明:投资收益的91.5%由资产配置决定。资产配置就是投资组合,选择一个适合自己的投资组合,投资就成功了90%。

交通银行“智慧选基”服务,可以多维度、全方位地考察基金市场,针对不同风险承受能力的投资者,提供相适应的“智慧选基”基金营养组合,包括激进成长型、标准成长型、标准稳健型、保守稳健型、积极保守型、标准保守型六种经典

基金营养组合,该行沃德客户更可以享受每季度的调仓建议,让客户的基金投资“持”到营养、“持”出健康!

目前交通银行针对沃德财富、交银理财客户还开展抽奖活动:凡在10月31日持有“智慧选基”基金组合的沃德财富、交银理财客户,按基金组合的持有余额计算,持有余额每满1万元(按10月29日基金市值计算)可获取1次抽奖机会,即可赢取:

1)价值5000元三亚行旅游套餐(指定时间内亚龙湾五星级酒店三晚住宿及单人往返机票,具体细节另行通知),共计30份;

2)价值1000元的Timolino帝诺家居保温组合三件套(包括1200ml不锈钢真空保温瓶、520ml真空过滤保温茶壶和350ml不锈钢真空保温杯),共计5000份。

持有金额越多,抽奖机会越多。详情咨询交行各网点理财人员。



## 提升服务“软实力” 打造星级品牌

# 光大银行济南分行“阳光服务年”成效显著

近年来,随着国内金融市场不断开放,全球经济形势的风云变化,以及中外资银行的迅速扩张,给银行业的经营带来了不小的挑战与压力,如何才能实现可持续发展,怎样才能不断做大做强,成为摆在各商业银行经营管理者面前的一个课题。于是在09年年初,一项被称为“阳光服务年”的计划被中国光大银行提出。

### 打造“阳光服务”品牌

据了解,光大银行在全行开展的“阳光服务年”活动包括:对内服务,即正确处理管理与服务的关系,面向基层,服务基层,改善服务手段,优化服务流程,创新服务模式,提升服务效率,帮助基层排忧解难;对外服务,即树立客户至上的服务理念,一切以客户为中心,统一服务标准,优化服务流程,建立健全客户服务体系,为客户想得更多,为客户带来与众不同的财富体验。

“金融产品易于被模仿、复制,一般来说,一项新产品市场独占的时间都比较短,对此,除了持续产品创新,努力做到‘人无我有,人有我

优,人优我变’,始终领先一步外,不容忽视的另一方面就是要在客户服务上下工夫,提升服务质量,以产品招揽客户,用服务留住客户。”光大银行济南分行相关负责人表示,他们早就提出了“在济南打造服务领先银行”的口号,把服务提升工作作为分行发展的一项战略重点,这与总行开展的“阳光服务年”活动不谋而合。

对此,济南分行领导高度重视,成立了专门工作领导小组,结合济南分行实际,明确了工作思路,围绕改善网点布局、提升窗口服务、优化业务流程、规范服务行为、完善制度保障、塑造良好形象等环节,着力强化服务水平管理,全面提升服务水平;“阳光服务”陆续推出

了“十项做法”,致力于打造“阳光服务”品牌。自2009年以来,在光大银行济南分行全行上下的齐心协力下,“阳光服务年”活动取得了显著成效。

### 2010 确认四项重点

在2009年的基础上,光大银行提出了2010年阳光服务的四项重点工作:各分行重点开展“星级服务”工作;总行各部室重点“整合工作,提高效率,转变作风”;全行深入开展“倾听计划”,打造“和谐银行”;精心组织“主题活动”,让服务活动有持续影响力。

光大银行济南分行在严格贯彻总行2010年工作要求的同,时刻不忘保持创新优势,在强化“硬实力”的同时,审时度势,随需而变,不断注重对客户服务的细节,努力提升“软实力”。

该行领导在研究后发现,近几年来分行一直未增加新网点,且部分网点装修陈旧,内部功能区域布局也

不符合客户的实际需求。针对这一问题,分行抓住阳光服务年的有力时机,全力加强新网点建设及现有网点的改造工作。通过一系列的网点改造升级,济南分行各家网点在外部形象、设备功能、整体服务能力等各方面都提升到了业内先进标准。

同时,光大银行济南分行全力提升零售客户服务层次和水平,如在分行零售业务部下成立电子银行中心;加快自助银行网点和自助缴费终端的布设,在各大商场、超市等场所,布设自助缴费终端、自助设备,除交纳各类电话费外,又增加水费、电费、物业费,方便了广大市民,在社会上广泛受到了好评。

另外,光大银行济南分行全面升级了客户服务,尤其是VIP客户的增值服务工作,建立了客户服务网络平台,改造服务流程,开通了分行自己的客户服务热线,开展各类客户回馈活动,如帮助客户提高理财能力和水平。这种为每一名客户所提供的更专业、高效、差异化、多样化的金融服

务,让客户彻底感受到了真切的实惠。

服务促进业务,服务促进发展。光大银行济南分行业务增速迅猛,该行负责人表示:“今年我们将继续以阳光服务年作为起点,力争用最短的时间完善和塑造专业高效的服务品牌,建设一家服务规范、高效、客户满意度高的现代化商业银行。”

近年来,随着国内金融市场不断开放,中外资银行的迅速扩张,给银行业的经营带来了不小的挑战与压力。在这样的形势下,中国光大银行,一家原本并不十分起眼的中等股份制银行,凭着卓越的创新力,迅速走进了公众的视线,其一系列强势大力沉、足以载入中国金融业史册的创新产品,连续被评为“年度最具创新银行”,在业内建立起了独树一帜的创新银行品牌,也带动了自身业务的迅速发展。应该说,在转型、发展道路的探索中,光大银行正用一项项的创新与探索找寻出了一片银行业发展的“蓝海”。

### ●财经资讯

## 金融分析师人才培养

### 登陆泉城

本报讯 记者日前获悉,中国注册金融分析师培养计划已经登陆泉城。据了解,国务院发展研究中心金融研究所为了打造中国高端金融人才培养平台,与国际著名金融培训机构 Stalla Review 联合推出了中国注册金融分析师培养计划。采用与全球金融第一考——国际注册金融分析师(CFA)一致的教材体系,培养体系和考试体系,被誉为中文版的注册金融分析师(简称CRFA)。

该培养计划自2006年7月在杭州开班以来,已得到社会各界的广泛关注:先后有香港、上海、深圳、南京、北京、广州、重庆、天津等20余个省市开班。山东省自2007年率先在青岛开班以来,先后有104人通过了一级考试,成为中国注册金融分析师。(周爱宝)