

新农合大病保险提升补偿13%

截至去年底,济南国寿仅大病赔付一项支出5800余万元

众所周知,“有什么别有病,没什么别没钱”一度是老百姓的心声,因病致贫的现象时有发生。近年来,新农合和大病保险的结合让很多百姓松了一口气。新农合基本加新农合大病较以前补偿平均水平提高了约13个百分点。据数据显示,截至2013年12月31日,仅济南国寿就受理大病保险理赔高达36000余件,补偿金额5800余万元,远超年初大病保险筹资总额。

我省的新农合大病保险最早可以追溯到2012年8月,国家出台了《关于开展城乡居民大病保险工作的指

导意见》,决定全面开展城乡居民大病保险工作。这项新政是在基本医疗保障的基础上,由政府主导,商业保险机构承办,对大病患者发生的高额医疗费用给予进一步补偿。

2013年,山东省在全国率先以省为单位推行新农合大病保险工作,在大病保险政策出台后,中国人寿保险股份有限公司山东省分公司照政策要求成功竞标,承办包括济南市在内的全省8地市新农合大病保险业务。其中济南地区十个区县参合农民共计325万余人,共收取大病保险基金

4870余万元。

据了解,自取得济南地区新农合大病保险承办权后,济南国寿自上而下成立健康保险部专门负责新农合大病保险业务。2013年2月1日,山东省第一个县区级新农合大病保险联合办公室在济阳县卫生局正式挂牌成立,开创了大病保险合署办公新模式。2月18日,商河县支公司成功实现全市非即时理赔第一单,标志着新农合大病保险非即时结报工作在济南正式启动,自此,全市非即时结报工作在各区县陆续展开。3月9日,全省

即时结报第一单在章丘市人民医院成功实现,标志着山东省新农合大病保险这一政府惠民工程迈向了更快捷、更便利、更高标准的服务轨道。截至2013年12月31日,济南国寿共受理大病保险理赔36000余件,补偿人数近21000人,补偿金额5800余万元,获得了省、市、县政府主管部门及广大农民朋友的一致好评。

根据济南市2013年新农合大病保险的实际理赔情况,从参合农民医疗补偿比例来看,自新农合大病保险工作开展以来,济南地区新农合基本

加新农合大病较以前农民基本医疗补偿平均水平提高了约13个百分点。

从人均医疗总费用支出情况来看,2013年济南地区罹患重大疾病人群人均医疗费用支出约22000元,新农合基本加新农合大病可承担约15000元,补偿比例68%。

从商业保险公司补偿总金额来看,在不考虑运营成本的情况下,2013年济南国寿仅大病赔付一项支出就5800余万元,远远超出了年初4870余万元的大病保险筹资总额。

(彭玮)

投保故事

不久前的一天,我到镇上的农村商业银行缴纳养老保险金,一到那里我就有点惊讶,跟往年的冷冷清清相比,今年缴纳养老金的人特别多,从柜台一直排队到了门口,而且不少人还是头一次办理参保手续,有的人缴费的档次还很高。

闲聊的时候,我就问几个缴费的人为何这么积极参保缴费,他们说,今年政府将新型农村养老保险与城镇居民养老保险合并了,这真是一件大好事,说明国家很重视农民的养老事业,进一步缩小了城乡差别,将来农民的养老金会跟城里人一样多,基

险界拾贝

当妻子告诉爸妈,为二老购买了一份保险时,爸妈有点儿吃惊。对于保险,他们的理解是:保险多有骗人之嫌。

妻子为了说服爸妈,特地学了保险知识,然后用她那张伶俐的嘴,硬是让固执的二老扭转了对保险的看法。

原来妻子套用李嘉诚的话,“别人都说我很富有,拥有很多的财富。其实真正属于我个人的财富是给自己和亲人买了充足的人寿保险。”这句话显然起到了一定作用。而且妻子还摆出许多实证,二老想了想,也觉得有点道理,就同意了。

妻子不仅为爸妈买了保险,

“新农保”让农民生活有了盼头

础养老金一定也会更高。既然如此,我们就不能错过参加养老保险的机会了。

这些话的一点都不假。其实,在四五年前的时候,我们这里就开始实施新型农村养老保险政策了,可那时愿意参加新农保的人好像并不多,就是我当时也不高兴参保。我原来有这样的想法,自己还年轻,可以靠劳动多挣点钱存到银行里,到了老年的时候再拿出来养老,何况,刚开始我们地方规定的基础养老金只有50元钱,这点钱有没有也无所谓。于是,我迟迟没有参加养老保险。直到两年前,我看到

我们地方每年都上调基础养老金,由开始的50元上调到60、70、80元,同时也有越来越多的人参加养老保险,我犹豫地参加了最低档次的新农保。

没想到,党和政府将新型农村养老保险和城市居民养老保险合并了,也就是说,农民到了老年也和城里人一样享受到国家养老补贴,能跟城里人拿一样多的养老金。这样的政策让我看到了参加养老保险的好处,让我像我这样的农民看到了养老的希望,解除了养老的后顾之忧,让我们农民参加养老保险的积极性大增。

如今我们农民只要参加了养老保险,就像吃了一顆定心丸,就能甩开膀子发家致富奔小康了。尤其是年龄还在三四十岁的年轻人,正是身强力壮能挣钱的时候,每年拿出几百上千元钱参加养老保险真的算不上太重的负担,何况还有政府的保险补贴呢。

仔细想想,从减免农业税到现在的新型农村养老保险,再到将农村和城镇的养老保险合并为一,无一不是把农民的切身利益放在第一位。也正是有了这些大好政策,我们农民的日子才越过越好。(朱乃洲)

保险解读

从一条微信解读人们对保险的误解

最近一个微信段子很火,大意是这样地说:三个病人住同一间病房,某保险公司的理赔人员带着50万元的支票和一束鲜花来探望其中的一个病人,没过几天被探望过的病人就搬到独立的病房里去了。剩下的两个人,非常羡慕。其中一个人问:“你有保险么?”另一个人沉默了几秒后答:“NO,我听朋友说保险是骗人的,我把它给退了!说保险是骗人的骗人到现在都来看我一眼!”真假无从考究,但看完这个段子确实让我们思索良久,在我们身边有太多人对保险存在误解。

误解一:到底什么人需要保险

在我们身边,充斥着这样一些人:抱怨保险无用、拒绝接受保险,这样一群人确实存在,但是我们发现他们往往是那些暂时身强体壮、暂时年富力强的,然而你有没有想到,这些都是暂时的,人都有老去的那一天,都有我们干不动的那一天,生老病死都是我们无法回避、无力改变的规律,当他们有一天想要保险时,保险却再也不是你想买就能买的了,这就是社会上一个奇怪的现象,寿险是年轻的时候卖你你不买,而年老的时候你想买却买不了,看看我们的周围,社会上什么人急切地想买保险,得了重疾的人,年老的人,身体各项指标出现异常的人,而这些人都是属于保险公司拒保或限制承保的人,不要等到我们将来又老又穷的时候再想起保险的好处吧。

误解二:给孩子买最多的保险就是最爱孩子

在我们身边,有很多的家长在自己毫无保障的情况,给孩子购买了大量的保险,以为这就是给孩子最好的爱,我先暂且不说对错,让大家从以下的例子中自己判断。有两个家庭,我们暂且叫他A家庭和B家庭,两个家庭都是由一家三口构成,其中两家的爸爸都是家庭的经济支柱,两家的妈妈均因刚生育辞职在家照顾宝宝,两家对保险都高度认可,A家庭的爸爸拿出家庭收入的五分之一给刚出生的宝宝买了保险,而B家庭的爸爸则拿出家庭收入的五分之一给爸爸买了保险,指定宝宝为受益人,结果天有不测风云,A、B家庭的爸爸在同一次的交通意外中身故,B家庭的宝宝获得了高额死亡赔偿金,可以继续维持现有的经济条件,而A家庭因失去了家里的经济支柱无法继续交费,而只能选择退保,退保金根本无法维持宝宝的将来的生计。这个极端例子的对比,告诉我们:必须先给我们自己购买足额的保险保障,然后再考虑孩子,这也是一种爱和责任。

误解三:退保损失大就是保险公司骗人

在我们身边有这样一些人,购买保险后又因为种种原因进行了退保,结果不但没有银行同期利息,而且连本金都拿不出来,损失很大,因此他就到处给人宣扬保险公司是骗人的,以后再也不投保了,甚至去影响周围的人。其实,保险公司对于手续费的确定,是在条款制订之初就根据责任准备金的提取比例,佣金比例、管理费用等等确定的,并经保监会备案的,手续费的扣除比例也属于保险圈内的通行规定,只要保险公司在保险合同上进行了明确的标识,在投保时进行了明确的解释说明,就不存在骗人或显失公平之说。保险是一种长期的投资,为了保护投保人的权利,保险条款通常规定在投保人签订合同后有10天的犹豫期,在这10天内,投保人如果反悔,保险公司会全额退还保险费,不收任何费用。因此,投保人有足够的时间了解保险条款的内容和保险责任,也可以针对不明白的地方向保险公司询问,购买保险应该是综合自己各项需求后,做出的真实意思表示。(梁亚男)

保险的好处看得见

还给我买了保险。

两份保单很快就送到了我的手中,让我激动不已。更让我感动的是每年节假日保险公司业务员都会给我送上短信的祝福,让我心里暖暖的,每到收费期她会来到我家中收取保费,节省了我的时间,而保单带给我每三年的返利,数目也比较可观,今年已经是我缴费的第15年了,再缴费5年后我就不用缴费,却可以享受每三年的返利,还有终身保障,真是感谢中国人寿的业务员给我带来的这么好的险种。

现在我家是保险公司的老客户,在这几年里妻子还陆续为自己和家人办理了“重大疾病终身

险、重大疾病定期险”。办理保险并没有想到会有事情会发生,只求平安,但在2012年的4月,我的母亲因为意外摔伤了手臂,保险业务员在得知情况后,及时与我妻子联系,陪着老人去医院,安慰家人,让我们家人心理得到许多慰藉。经过几个月的治疗,母亲的治疗结束了,按照老年御险的保单要求,我们提供了所有治疗的单据,扣除100元的免赔款后,按照治疗花费的总钱数报销80%,一周后报销款就打到了账户上。这个过程一直有保险业务员的帮助,我们很轻松地办理了所有的程序。通过这个意外让我对保险的意义有了更深层次的了解,我

也告诉身边的朋友、同学保险的好处。

改革开放使人们的生活逐渐富裕起来,一种自我保障的意识得到认可,来之不易的好日子不能再付之东流,人们需要提高生命的质量,为自己和家人购买各种形式的保险已逐渐成为许多有识之士的必然选择。几年下来,公司的险种也多样化了,越来越贴近百姓的需求。现在的保险的售后服务也越来越完善,每年都有短信或电话祝福,更是得到我们客户的认可,我相信会有越来越多的个人加入这个大家庭,保险业务员会让更多的人带去保障和幸福!(夏策华)

提升服务水准 让理赔更贴心

保险特色服务

推介之⑩

中国人寿济南分公司以“规范经营、诚信服务”为指导方针,统一标准,规范操作,创新管理,强化服务,赢得了广大客户的信赖。

以高标准服务

形成品牌示范效应

柜面是公司对外形象的重要窗口,是展现公司实力和品牌的重要载体,是客户与公司面对面接触最重要的渠道之一。该公司以服务客户、支持销售、成本效益和客户细分为原则,对全市范围内的柜面进行管理与整合,从柜面设置、柜面工作职责、柜面装修要求、硬件配置到柜面人员服务规范,从柜面服务方式到柜面人员管理再到柜面考核,建立了一系列管理规定并付诸于实施。

在柜面的功能区设置上,把柜面划分为咨询引导区、资料填写区、客户休息等候区、业务受理区、收银区、自助服务区和VIP

客户室等几个特色服务区。根据职场具体情况,为客户提供服务流程演示图、明示监督电话、公示业务管理规定,并配有叫号机、身份证识别器、柜员满意度评价器及公司宣传材料、申请书等业务资料,配备饮水机、意见箱、雨伞、报刊架等服务设施。

该公司对所有柜面人员,从上岗基本条件到人员配置,到规范服务礼仪与操作,到进行岗位培训到职业生涯规划实行集中管理。该公司统一了柜面人员服装款式、服装色彩及服装配饰;对所有柜面人员定期进行基本知识和基本技能考试,做到了百分之百持证上岗。

加快理赔时效

让理赔服务更贴心

为给客户提供优质快捷的理赔服务,该公司特推出理赔服务新举措:

限时理赔。各营业室及支公司对材料齐全、责任明确、无需调查、5000元以下的案件,确保三个工作日内给付赔款。

实行一站式服务。各分部实行业交叉理赔及一站式服务,保户

到市区任何一个客户服务网点都可以办理理赔申请给付。

伤残鉴定上门、大额赔款送款上门服务。为方便客户,该公司本着以人为本的服务宗旨,考虑到客户的行动不便,若客户提出需求,该公司可联系进行上门伤残鉴定服务;对有客户需求或数额较大的赔款,公司实行送款上门服务。

实行预付赔款制度。对重大影响、责任明确的意外伤害保险以及医疗保险事故,符合预付赔款条件的可实行预付赔款。

实行保险金赔付通知和回访制度。对处理完毕的理赔案件确保24小时内通知客户,同时为确保保险金受益者的利益,凡委托代领款10000元以上的案件,该公司都对保险金受益者进行100%回访。

推行特色服务

提高客户的忠诚度

该公司自2007年第四季度筹备和启动VIP俱乐部以来,此项工作已进入健康发展阶段,三大渠道都已设置了VIP管理员,截至2013年12月31日,该公司已经拥有VIP客户2707人,其中钻

石卡客户96人,金卡客户259人、银卡客户637人、贵宾卡客户1715人。

该公司自开展VIP俱乐部活动以来,本着“优先、快速、一致、改进”的服务原则,为各级别客户提供了多种附加值服务。

比如,该公司的VIP钻石卡客户都会在自己生日的当天收到VIP俱乐部送去的祝福和精美的生日礼品;为VIP客户提供免费健康体检。为VIP客户提供“住院探望服务”;专家专题讲座:“国寿大讲堂”推出以“牵手国寿·关爱生命”为主题的健康知识讲座,诚邀该公司VIP俱乐部各级别会员优先参加;在柜面服务工作中,由筛选后的优秀柜员负责接待VIP客户、全程督导落实VIP客户的各项咨询和服务申请,开通VIP绿色通道为VIP客户提供优先、快捷、贴心的服务;签约特约商户,为不同层次、不同需求的VIP客户提供自己需求的商家优惠服务项目;特约商家在接待该公司不同级别客户时,填写VIP服务登记表,留存客户姓名、卡号,并让客户签名确认,以备后期回访人员追踪特约商户服务质量情况。