

保险让生活更美好·大型征文

指导:山东保监局 主办:济南市保险行业协会 齐鲁晚报 协办:齐鲁晚报全媒体中心

保险公司争相推出“防癌险”新产品

癌症正日益成为威胁人类健康的杀手,一旦不幸罹患癌症,所需的治疗费用是相当高的,对不少个人和家庭来说还可能是“无法承受之重”。近年来,新华人寿、泰康人寿、平安人寿、中国人寿等相继推出各自的防癌疾病保险产品,“防癌险”已成为各家保险公司手中的香饽饽。险企们除了比拼低保费之外,还注重产品特色和后期服务品质。

防癌险成为近期保险市场产品的主角。2012年新华保险推出“康爱无忧”防癌保障计划;2014年2月泰康人寿在微信朋友圈通过“微互助”的模式出售防癌险;2014年3月,

海康人寿推出新版防癌险;2014年5月,中国人寿全面铺开防癌险销售。其他的保险公司也不断跟进,对“防癌”市场的热情持续高涨。

多家险企相关人士认为,尽管很多重大疾病险种已涵盖防癌险的保障范围,但是在同样保障水准的情况下,重疾险的保费高很多。而且防癌险作为专门针对肿瘤疾病的保险,不仅提供各类恶性肿瘤保障,还提供原位癌保障,这一点也弥补了传统上重大疾病保险无法保障原位癌(初期大病)的不足。

对市民而言,防癌险保费不高,但专业性更强,保障更有针对

性。众所周知,癌症治疗费用非常高,许多没有购买保险的癌症患者,常常会因为高额医疗费用而倾家荡产。平安人寿针对恶性肿瘤,推出一款名为“爱无忧”的单一恶性肿瘤疾病银行保险产品。该产品最高保障可达到100万元,具有保费低廉、投保简单、赔付容易等特点。

除低保费之外,目前市场上的防癌险还注重产品特色和后期服务品质。例如,泰康人寿打破普通重疾险60岁的投保年龄上限,推出了适合老人投保的《泰康老年恶性肿瘤疾病保险》。这款保险涵盖原位癌、恶性肿瘤及身故责

任,第一次购买时,从50岁到75岁都能正常投保并且保证续保至最高90岁。

据介绍,目前市场上的防癌险承诺如果终身没有罹患恶性肿瘤,保费可全额返还,同时简化赔付流程,甚至将赔付金前置到只要确诊即可。

保险人士建议,如果比较年轻,或是保费预算有限,不妨直接购买保费较低的防癌险产品;如果年龄在30岁以上,经济条件不错,又希望能够获得更广更全面的健康保障,那么就可以选择重大疾病组合防癌险这种组合式的产品。(张辉)

投保故事

一生有你 便是晴天

这几年,随着父母年纪大了,进出医院的机会多了起来。在庞大的医疗费面前,大半辈子勤俭节约的父母每每便打了退堂鼓。

母亲60岁那年,查出心脏病,需要做心脏支架手术。母亲死活不允,说她胆子小,害怕下了手术台。我知道这是母亲的借口,不是心疼手术费用,舍不得让儿女花钱。

母亲常年生活在农村,活到60岁了,从没输过液,有个头疼感冒吃片药就好了。可人上了年纪,有些病就不是吃片药能够痊愈的。母亲执意不肯住院,我突然想起我每年都偷偷地给父母办理新农合,新农合的医疗卡就存放在弟弟那里。弟弟从老家拿来了新农合的医疗卡,在大夫的的建议下,我们拿着医院开具的证明,又去县卫生局给母亲办理了大病医疗卡。我给父母掰着指头算了一笔账:“有了新农合大病医疗卡,心脏支架手术再昂贵,我们也花不了多少钱,你们不用有什么心理负担。”母亲就这样成功做了心脏支架手术。

夏天的时候,80岁的舅妈上厕所,不小心摔伤了胯。县医院的大夫说老人年纪大了,建议家属最好把老人转到市医院或者省医院做手术。老两口没有多少积蓄,儿女们都懒得掏钱。舅妈由于早年农转非,她既没有新农合,也没有城镇职工医保,老两口平日里就靠舅舅微薄的退休金生活,无奈之下,舅妈只好出院,回家养着。大半年过去了,也只能平躺在床上,不能下地活动。

舅妈的事对父母触动很大,我适时地劝他们:“保险保的是平安健康,咱别的保险可以不买,新农合和意外伤害保险是最起码的保障,这点小钱从牙缝里都能节省出来。”父母这次没有激烈地反对,我顺利地给他们入了一份家庭意外伤害保险。

去年初冬,父亲晚上出门散步,不慎把右腿胫骨摔骨折了,这下,我给父亲办理的新农合和意外伤害保险都派上了用场。做完体检,两天后,父亲就被推进了手术室,做了平台骨折手术。手术当天,就产生了1.5万元的医疗费用。我和弟弟坦然处之。麻醉药过后,父亲小声道:“手术费用多少?”我安慰他:“这不是你操心的事,你安心养着,咱有新农合和意外伤害保险呢!”保险公司接到我的报案后,工作人员当天就来到医院回访,核实后,除了意外伤害险的理赔金额,每天还有一笔住院补助,这让父亲的心里踏实不少。20天后,父亲出院,意外伤害险的赔付金额加上新农合的报销金额,我们只承担了医疗费用的零头。

老家有位女邻居,和父母住的一墙之隔,她还不到50岁,就患了脑血栓。送到医院后,一直住在ICU病房,每天的费用如流水。半个月后,家人不堪重负,再也拿不出钱来。大夫问她爱人:“有没有参加新农合或者办理其他保险?”她爱人摇头:“她这么年轻,谁能想她会得这么奇怪的病?”她爱人拿着礼物去找村支书,希望能办理新农合。支书也为难地说,“现在都是电脑联网,没法作弊,我就是有通天的本事,也帮不上你呀!”交不上费用,一家人只好给她办理了出院。由于治疗不彻底,她几乎成了废人,生活不能自理,吃喝拉撒都需要人照顾。

女邻居的境况令我的父母唏嘘不已,也逐步认识到保险的好处。弟弟开店生意不好做,便应聘到某保险公司做业务员。父母非但没有反对,还拿出一笔钱给一周岁的小孙子入了一份少儿成长保险,成了弟弟的第一位客户。

对于天下儿女来说,父母安好,便是晴天。对于天下所有家庭来说,生活中有了保险,才是晴天。

(徐俊霞)

险界拾贝

最初我萌生买保险的念头,大概是在2000年的时候。那是因我患急性阑尾炎住院手术,为了安全考虑家人直接为我选择了市人民医院。记得当时我上班不久,每月的工资还不足1000元呢,可我那次住院竟花了6000多元,让我心疼了好一阵子,那可相当于我大半年的工资哦。虽然当时有医保,可因为没有县医院的转院证明,所以那次在市医院看病的花费一分钱也没有报销。那时我就想要是入一份保险该多好啊!可想归想,事情一过又觉得自己的厄运应该到头了,后来也就把这事抛到了九霄云外。

2002年年底,多灾多病的我又患了肾结石,急需手术治疗。一场不大的疾病下来,不仅花光了我近两年的积蓄,还让我债台高筑。因为那次住院手术治疗一共花了两万多元,虽然这次医保的确起了不小的作用,但毕竟不是百分之百报销,况且还有什么门

我的保险情结

槛费,和一些不在报销范围之内项目与药物,所以相当一部分还得自己掏腰包。

这两次的亲身经历,给我的启示很大,看来,一味的存钱是不行的,光靠单位买的医保也是杯水车薪,如果不及时采取适当的措施,照这样下去不仅存不住钱,还可能连累家人。于是,我开始后悔没有及早买份商业保险,同时自己主动找到人寿保险公司,让他们为我设计了一款侧重于住院医疗的险种,从而对我的医保进行完善和补充。这便是我平生购买的第一份保险。

2006年年中,我因肾结石复发再次入院。不过这次没动我的积蓄,医保报销后的剩余部分,几乎全由保险公司照价买单。尝到保险好处的我,随后又给自己加了保,并在保险的基础上开始理财投资。

经过多年努力的打拼,有了一些经济基础和经验积累后,便

觉得已具备自主创业的条件,我果断辞掉了工作,于2010年初创办了一家装修公司。吸取过去自己没有及时买保险的教训,再加上我深知装修工人的工作性质,所以,我除了严格要求他们谨遵安全原则和定期学习安全施工常识以外,均给他们买了意外、医疗和养老保险。2013年11月2日,公司发生了一件不幸的事,我的一名工人从脚手架上摔伤致残,由于先期买有意外险,所以得到了保险公司50万元的赔付金,这意味着他有能力接受更好的医疗和充裕的疗养,也让我这个责任人没有受到太大的经济损失,保证了公司的正常运营。

保障是人最基本的需要,连基本的生存保障都没有,整天提心吊胆地过日子,办公司,岂不太累!

俗话说“人吃五谷杂粮,那有不生病的”?虽说我们现在的收入比过去有了较大地提高,但比起医疗费

的增速还是蜗牛与兔子赛跑。如今我们即使只是看一些小毛病,各项费用也动辄数百元,甚至上千元也不足为奇,如果只是这样也就罢了,可是现如今空气污染、水污染、废弃物污染、食品添加剂多、农药化肥的滥用等等都充斥着我们的生活,破坏着我们的生存环境,心脑血管疾病、糖尿病、癌症等重大疾病的发生率都在直线上升。

无论是患了重大疾病或是出了什么意外事故,除了要在生理上承受极大的痛楚之外,高额的医药费也往往会成为心理上的巨大负担,从而可能进一步影响到治疗效果。在这种情况下,保险成为我们规避风险、减轻压力、家庭理财的一个不错选择。

理财的基石便是保险,它虽不能增加财富,却能保住财富,它保的不是“一万”,不是收益,而是“万一”,是健康与生命。

(李玉印)

从业感悟

俗话说“人无远虑,必有近忧”。人生如行进中的航船,难免会碰到一些或大或小的意外及风险,这就需要我们拥有足够的智慧和能力规避转嫁风险。因此,保险便顺理成章地走进了人们的生活,为家庭或个人起到未雨绸缪、雪中送炭的作用,帮助人们解决危机时的经济困难,排解后顾之忧。

2014年5月一个偶然的契机,经朋友介绍,我认识了37岁的赵女士。通过和她的沟通交流,我向赵女士介绍了中意人寿的一款

保险为生命护航

重大疾病保险,不仅可以帮助她有效规避健康风险,且具有保费低、保障高、确诊即赔的优点。赵女士因为早就听说过中意人寿的公司品牌和实力,在就保险计划进行简单调整后,顺利购买了20万的中意一生保重大疾病保险,为自己增加了一份保障。

4个月后的某一天,一件令人非常痛心的事情发生了,赵女士被诊断出患了胰腺癌,而且已经转移到了其他部位。中意人寿得知后第一时间赶到医院,在了解到

客户确有实际家庭困难的情况下,开通了绿色通道快速理赔服务。很快,20万元理赔金打到赵女士卡上,为及时的医疗和救治提供强有力的保障。

美国总统罗斯福说过:一个有责任感的人对父母、妻子、儿女真爱的表现,在于他对这个温馨、幸福的家庭有万全的准备,保有适当的寿险是一种道德责任,也是国民该负起的义务。

生活中突如其来意外总会让人们感觉到自身的渺小,人们

往往身陷病痛与经济拮据的双重折磨,很多人在这样的折磨下失去了生命。然而,如果我们能居安思危,提前为自己、为家人购买一份保险,在我们遇到生命中无法承受的风险和疾病时,让保险来为我们保驾护航,让我们能够从容面对生活给我们的磨难。

保险,它不仅仅是一个行业的存在,更是人们生活中不可或缺的一部分。它如同一只强健的臂膀,守护着拥有它的每一个人,为人们的生活带来曙光和希望。(王杰)

保险特色服务

推介之③

现代社会是一个异彩纷呈的多元化社会,每个人在享受繁华富饶的同时,又深深感受到个人前途的不确定性和各种风险的存在,买保险已经成为大多数现代人必不可少选择。从以往的拒绝到现在的主动需求,让保险行业在经历了初期的大起大落之后迈入到一个蓬勃发展的新阶段。在新机遇的冲击之下,各类保险产品如雨后春笋般出现在人们的生活里,人们所购买的保险产品也从单一的保障型扩展到投资理财型,教育基金型等多个种类。目前市场上的保险产品虽有成百上千多种,但虚虚实实的产品信息、冗长繁杂的购买过程,让许多人不得不被动放弃。

针对不同客户的需求,中意人寿联合高校及专业理财机构历时三年设计开发的“财e通”——在线一站式综合理财服务系统,让客户的困扰和难题迎刃而解,使得中意人寿成为了在保险行业全面“触网”条件下的领航者。

新技术领航

中意人寿打造保险生活e点通

凭借强大的综合功能,“财e通”如同一个“全能医生”,使得营销员可以实时完成对客户财务健康状况进行诊断,开方、抓药全流程,并提供一体化的完整解决方案。

相较于以往的保险营销方式,“财e通”实现了三大突破:

提供专业财务体验

以往营销员与客户面对面沟通,产品推介和计算收益主要依靠原始的纸、笔等工具进行;过程繁琐而不够清晰;有了“财e通”模块之一“FNA财务需求分析”的帮助,营销员可根据客户的财务数据,利用内置的智能模块以现金流量表、资产负债表的形式帮助客户做专业的“财务体检”,让客户对自己的财务健康状况一目了然。

定制可行性理财方案

在分析客户需求时,“财e通”也与过去单纯依靠营销员个人经验提供模糊的需求分析完全不同。“财e通”模块之二“SIS理财规

划方案”系统可以依据“财务体检”的结果,通过“需求诊断”的数据准确定位客户的切身需求,如家庭保障、健康、养老、子女教育等。并结合客户的财务现状和理财目标订制个性化的理财方案,为客户优化资产比例和结构提供具有可操作性的建议。

简化流程快速投保

一旦客户认可“财e通”呈现的理财建议方案,营销员便可现场为客户提供符合实际需求的寿险保单。通过“财e通”模块之三的“‘AirBlz’在线承保”软件,借助电子签名等移动互联网技术手段,实现了网上签订合同、在线支付让理财方案1分钟即可生效。

由于整合了自主研发的互联网产品技术,“财e通”最大限度地简化了营销员和客户的操作步骤。原来需要经过数次面谈才能的投保过程,而现在只需一次会面,便可在短短1小时之内全部完成。

通过标准化的服务内容和流

程数据,“财e通”既让客户享受到专业化的财务咨询、个性化的理财方案和便捷友好的服务体验,为客户创造专业咨询、私人订制和便捷服务三位一体的最佳服务体验。

此外,为了更好地服务客户,中意人寿推出目前市场上最为领先的保险移动应用客户端“中意电子保单”APP服务于人们的生活。实现了7×24小时恭候客户随时随地、简单、快捷地查看保单详细信息,实时进行保单变更和理赔报案,实现了客户服务自助化、保险合同电子化以及服务与销售的一体化。

新技术领航,为人们将复杂、繁琐的金融保险综合服务以极其简单、快捷的方式实现;生活e点通,将人们从原始、笨拙的保险购买程序中解放出来,这就是保险与新技术给人们生活带来的新改变。改变不仅使人们地生活越来越便捷,更使得保险业能够更快地融入现代化社会的发展中,并占据着越来越重要的地位。

(魏慧慧)