

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

买对商业险 门诊急诊保险可接力报销

人一生中看门诊的花费可不是个小数目,这部分花费报销,大家首先想到的肯定是通过医保来解决。

虽然报销额度更高了一些,市民可以享受到更多的实惠,但医保毕竟只是基础医疗保障,它有起付线和封顶线的限制,医保目录内的自负部分以及目录外的费用,都还是需要市民自掏腰包。因此,国内有险企就特意推出了门诊医疗险,专门报销门诊医疗费用。不过,除了这类专门险,能够报销门诊医疗费用的商业险还有,它们只是以不同的形式混迹于“医疗保险圈”里……

门诊急诊保险可“接力”报销

鉴于基本医保留有的空间,险企对于门诊保险市场也有不同程度的开发。就在“医保新政”执行前一周,国内某寿险公司就在其官网开卖一款面向个人的专业门诊急诊险种,它可以对报销之后

的门诊急诊医疗费用(医保范围内)进行“再报销”。

记者从上述产品条款中获悉,它是一款普通疾病门诊报销保险,18岁到39岁保费300元/年,40岁到49岁保费750元/年,医疗费用达到100元即可申请报销,保额最高能达到3000元。

该款产品规定,对于已有医保、公费医疗或者商业性补偿型医疗保险的,剔除已获得的费用补偿和100元的免赔额后,保险公司再按剩余部分的80%进行赔付,这样就可以进一步减少消费者的门诊看病花销。而对于那些没有任何保障的“裸保一族”而言,除去100元的免赔额后,可以直接按照门诊急诊费用的70%进行赔付。

不过,这款门诊急诊险圈定了报销范围,消费者只有去二级及以上医院或保险公司规定的定点医院进行门诊急诊医疗,才能享受相应的保障,到基层的社区医院并不能报销。

部分高端医疗险覆盖门诊医疗

事实上,上文的专业门诊险在市场上并不是孤例。在此之前,也有保险公司在个险渠道推广类似险种,也覆盖了疾病门诊医疗。这些产品的定位都比较高端,起投金额也较大,有的仅面向儿童。

以某公司开发的一款高端医疗险为例,1万元/年起投,主要面向18岁以下的少儿。比如说家里的小宝宝头痛脑热时常会有,年纪幼小发生点意外伤害也在所难免,看门诊的费用都可以由这一险种来报销。与前面提到的专业门诊险不同,这种高端医疗险并不需要遵循“补偿原则”,即在赔付时它不需要参照其他途径(如医保、商业医疗险等)获得的补偿,可以定额给付。

记者从条款中获悉,该产品覆盖了因意外伤害和疾病引发的门诊急诊医疗,报销费用有12项,包括挂号费、医生诊(治)疗费、药品费(医生开具的)、门诊手术费等。此

外,它不限制就诊次数,也不设保额上限,只要到指定的医院和指定的窗口就诊即可。

“除了高端医疗险,一般的医疗险也能报销门诊费用,只不过都是要以住院为前提才可以报销,没有住院就不能报销疾病门诊。”记者还向一位业内人士了解到,目前国内市场上主流的医疗险种(如重疾险、住院医疗险)多倾向于身患重大疾病之后进行定额赔付,或者补贴住院津贴,那些“靠住院”才能报销“看门诊”的医疗险多以附加险的形式存在。

门诊医疗险多“批发”给公司

针对门诊医疗险市场,一些保险公司比较流行的做法,就是将普通的门诊医疗险“批发”给一些企事业单位。单位统一为有子女的员工投保了这一险种后,宝宝全年的门诊医疗费用都可通过保险来报销。

“目前保险公司大多只接受团体投保,且对团体投保的最低人数

有一定要求,一些保险公司还规定投保门诊险的人员必须是参加了基本医疗保险的。”一家寿险公司的核保核赔人士表示。

记者找到了一款由某外资寿险公司开发的“团体医保补充医疗保险”,该产品规定参与投保的人数要在5人以上。同时,一家单位至少要有75%的员工投保。不过,这款产品并未对年龄有过多限制,退休人员也可参保。

而从具体的保障范围来看,它包含基本保险责任和6项可选保险责任。参保人员需要在医保指定或认可的医疗机构进行治疗(住院或门诊),它会在医保所报费用和免赔款基础上进行“再报销”,具体报销多少就看当初约定的比例。

不过,值得指出的是,因为保险公司将赔付额定位于“医保”赔付不足的个人自负部分,这就将大量未参加“医保”的人剔除在外了。另外,也并非所有的团体医疗险都能报销疾病门诊医疗,有些产品规定只有因意外导致的门诊才能报销。(李驰)

我的保险路才刚刚开始

子,我只好跟他去了县城刚成立的一家保险公司。第一次听课根本听不进去,后来再听几堂课终于听懂了那些深奥的保险知识。随后我就天天学习,还报了名参加了考试,考试通过后,我就可以做保险业务了。

刚有了做业务的资格,没想到我家邻居就想买保险了。邻居的孩子刚刚满月,他想给孩子买保险。最终给他成功推荐了一款产品,20年交1600多元钱,两年返900元,60岁后年年返。做成一单之后就更顺畅了,我们村、附近的村甚至更远的地方我都去跑遍了,有的目标客户我会经常去找

他们聊聊,看看他们有没有保险需求。我们村就有一个打工的,家里也是拖家带口。我就跟他讲,这个世界风险无处不在,你的工作也不是很稳定,家里有老有小,如果顶梁柱倒下,生活就没有了保障。他同意给小孩买份保险,特意问了买这个有什么好处。我给他讲这个产品定期返钱,两年一返,签单后过了两年,他强烈要求退保。问了原因才知道他觉得买保险收益没有做生意利润高,我就反问他:“做生意你能一直赚钱吗?眼前你年轻做生意行,老了还能做生意吗?”他打消了退保的念头。结果两年后他又反悔了,他觉得这保险不如放高

利贷划算。他冲我大叫:“放高利贷三四分利息,一年就是五六百,你两年才给900元太少了,赶快退出来算完!”我耐心地说:“高利贷一是不受法律保护,二又不安全,现在高利贷卷款逃跑的人这么多,他要是跑了,你去哪找人?”最终,他同意留下保险。

到现在,我干保险有几年了,但我的保险路才刚刚开始。在这几年里我也有点认识:目前就保险来说,老百姓的认知太不够了,如果国家能加大保险的宣传力度,让老百姓知道什么是保险,怎么用保险,那我们的明天肯定会更美好。(赵现廷)

保险颂

多次看过高空秋千,也曾见过高空走钢丝表演,但不论是哪个剧团,演员的腰间都系有隐形的绳。有了它,心里有底,有了它,尽情表演,等于吃了定心丸。这隐形的绳索哟,有一个响亮的名子——就叫“保险”。

现实生活中,哪能处处如意;日常生活中,也存潜在危险。福兮祸所依,无法预知,很难避免。别认为自己驾技高超,别以为自己身板康健,别光看到丰收的喜悦,别认定房屋、土地是固定财产,无险可言。

大错!特错!认知肤浅。多少鲜活的事例摆在眼前,多少血的教训令人震撼。孩子常受到意外伤害;驾技高的也常遇危险。天有不测风云,气候瞬息万变。狂风、冰雹、地震、水淹、疾病、意外、被盗、伤残!一夜之间,它可把幸福家庭撕碎,一场灾难就能使你倾家荡产。

为把损失降到最低,为把不幸防患于未然,让我们行动起来吧!把安全绳牢牢系腰间,让“保险”为我们保驾护航,让“保险”和我们相依相伴,让生活更加多彩,更加幸福美满。

千万不能心存侥幸哟!更不能疼眼下几个小钱,把目光放长,把脚步走坚,投资当下,把控未来,别等灾难降临,为时已晚!(陈德聚)

“保险,让生活更美好”征文火爆进行中

“保险,让生活更美好”大型征文活动正在火爆进行中,征文不限题材,字数1500字至3000字。据本次征文活动相关负责人介绍,在专家的评选后,将评出一等奖一名,二等奖三名,三等奖六名,优秀奖若干名,获奖者最高可获得价值万元的奖励,以及济南市行业协会与齐鲁晚报共同颁发的获奖证书及奖杯。有投稿意向的读者请尽快投稿,踊跃参加投稿邮箱:abab669@sina.com;电话:0531-85196318

从业故事

我是乡下农村50多岁的庄户人家,距离县城10里多路,识字很浅,在农村大半生没有学到什么东西,也错过了不少机会。还好,前几年我遇到了一个事业的契机——保险。

以前我有一个同学在县城劳务市场找活干,他总是来我家说,你去保险公司干保险吧,那里的业务员月月能赚好几千,有的年收入能到百万。可是不相信,年在几十年前,我做生意时,有个送报纸的经常给我送人寿保险、平安保险的产品资料,他也曾动员我做过保险。现在老同学三天两头来我家找我,实在抹不开面

投保课堂

根据《保险法》规定,交强险属国家要求强制购买的险种,因此车主都必须投保。但从当前投保的情况来看,大多数投保者,在投保了交强险后,往往不再投保第三者责任险或者投保低额度的第三者责任险,直接忽视了第三者责任险对交强险的有效补充。

按照交强险的保险责任,被保险人在使用被保险车辆过程中发生交通事故,致使受害人遭受人身伤亡或者财产损失,依法应当由被保险人承担损害赔偿责

除交强险外 车主还应投保商业三者险

任。保险人按照交强险合同的约定对每次事故在下列赔偿限额内负责赔偿:(1)死亡伤残赔偿限额为110000元;(2)医疗费用赔偿限额为10000元;(3)财产损失赔偿限额为2000元。在此赔偿限额之外的损失由投保人自行承担。

不少车主由于对于第三者责任险认识不够,认为自己已经购买了交强险,或者增加了10万、20万保额的第三者责任险已经足够,但却忽视了一旦在交通事故发生后,由于未投保第三者责任险或保额过

低,将会给自己造成不可估量的经济损失,原因如下:第一,随着中高档汽车的拥有量越来越多,零整比居高不下,一旦出现意外事故,单纯依靠交强险或者低保额的第三者责任险,不足以满足保险赔偿需求,往往导致车主自行赔付对方数万乃至十几万昂贵的维修费。

第二,目前,在济南地区因交通事故造成的人员死亡赔偿金额平均在60万元左右,除交强险最高赔偿12万元,车主至少需要投保50万元的第三者责任保险,才能达到基本的索赔标准,否则,车主将要承担高额的赔偿责任。此外,人伤赔偿标准每年都以一定的速度在增加,而在济南地区,第三者责任险明显存在投保不足的现象,仅仅保持在平均30万元左右,这就使在人伤赔偿中造成的缺口越来越大。

因此,对于有车一族来讲,第三者责任险不是可有可无,而是非常必要,在某种程度上,它能有效地避免“车辆一出险,生活回到解放前”现象。(秦凯)

户自拍照片、上传理赔资料,轻松完成索赔。**分项赔付,解决后顾之忧**对于复杂的交通事故,涉及财产损失、人伤赔偿、车辆损失等,在交通事故未结案前,对于损失确认的部分,鑫安保险先行赔付,解决客户的资金紧张,为客户处理事故,及时解决资金问题。

理赔信息公开透明客户可通过电话、柜面或登录鑫安保险网站www.sanguard.com.cn等方式查询赔案的详细信息,随时随地了解案件处理的进展情况。**索赔资料告知和收取**一次性告知保险事故理赔所需资料,为方便您提交索赔资料,鑫安保险快速结案,及时催交客户提交索赔材料,同时服务人员免费上门收取。

增值服务,提升承保价值鑫安保险提供非事故道路免费救援服务、酒后代驾服务等多项增值服务,并不断升级客户的服务体验,提升承保价值。

1.在线咨询:由维修技师为客

户提供专业的车辆故障在线咨询服务;

2、现场修理:当客户车辆因机械或电器故障无法启动,或者安全系统(如安全带、指示灯等)出现问题的情况下,且30分钟以内的快速维修,救援公司将对其实施现场修理;

3、电瓶充电:当客户车辆因电池馈电无法启动时,救援公司将提供电瓶充电的服务,鑫安保险承担前往救援地点的人工费及出车费用;

4、更换轮胎:若客户的车辆爆胎,救援公司将为客户安排更换轮胎的服务。鑫安保险承担维修人员的工时费及出车费用,备胎需由客户自行提供,此项服务无公里数限制;

5、派送燃料:当客户车辆发生行驶途中燃油耗尽的情况,救援公司将现场送油。客户每次可以享受免费递送最多5升的燃油服务。

6、送水服务:当客户车辆由于缺防冻液(水),导致水温升高车辆无法正常使用的。救援公司将派出救援人员实施现场前往现场加水;

坚持“客户至上”准则 以“贴心、省心、安心”为服务宗旨

鑫安保险集全力多方位服务客户

保险特色服务

推介之⑩

在财产保险业产品同质化严重的情况下,服务品质才是公司竞争力的最终体现,优质服务有利于增加客户对保险的了解和认识,缩短公司与客户的距离,增强客户的信任感,提高客户的忠诚度,提高公司的市场竞争力。鑫安保险始终把为客户提供优质服务作为公司价值实现的重要手段之一。

近年来,公司以“贴心、省心、安心”为服务宗旨,以呼叫中心为载体,建立全方位的客户服务平台,实现“集中”管控、“统一”处理、“分散”服务的客户服务管理理念。公司以总公司客户管理部门和面向全国的呼叫中心为核心,通过统一的24小时服务热线、机构网点、专业销售和服务团队,建立完善的客户服务体系。在此基础上充分发挥股东优势,将汽车销售与中介服务网络融合到公司服务架构中去,真正实现“一条

龙”服务。

在服务品质管理方面,公司运用先进管理技术,建立集中化的客户信息数据仓库,实现规范化、科学化的客户信息管理与分析,推行个性化、人性化的服务。在客户管理系统的基础上,公司建立了以客户需求为导向,以客户满意为目的的客户服务体系。

为维护保险消费者的权益,鑫安保险不断健全和完善各项客户服务体系,严格服务流程和服务时效,多措并举,不断提升服务能力。

小额车损案件快速理赔单车损失在3000元以内的案件,开通快速理赔通道,资料齐全,当天赔付;损失在1000元以内的人伤案件,达成赔偿协议,快速赔付。

专业指导,全程跟踪服务对于人伤案件,鑫安保险提供免费咨询、协助事故调解、全程跟踪的理赔服务,及时解决客户的后顾之忧。

微信定损,自助理赔开通微信定损服务,利用现代化网络优势,实现自助理赔,客