泰康人寿推出健康无忧保险产品计划

本报综合消息 8月8日，泰康人寿将推出健康无忧保险产品计划。该计划依托世界500强泰康保险集团的大健康产业生态体系，创新性地将健康保险和医疗服务优化组合，着重解决重疾就医费用及医疗资源问题，为客户看病、就医减负降费，让客户享受重疾无忧、就医无忧、住院无忧和护理无忧的优质医疗服务。

泰康人寿健康无忧保险产品计划，直击医疗领域诸多痛点。该计划是由健康百分百C+、健康尊享B+、特药保险和重疾绿通服务等产品、服务构成的一个综合保障计划，从确诊环节即开始解决重疾就医难题，覆盖就医、治疗、康复全过程。

该计划中的主打产品——健康百分百C+是一款终身重疾保险，其较原有产品有五大突破：

突破病种数量：105种重疾，60种轻症，相比市场同类产品，覆盖病种更广泛。

突破理赔次数：轻症独立赔5次，每次独立30%，余下保费还豁免。

突破病种限制：终末疾病提前给付。

突破核保限制：独立核保，超高保额免体检。

突破传统费率：全家投保低费率。

泰康人寿健康无忧保险产品计划，借助泰康大健康产业生态体系，向客户提供完整的医疗资源，权威的医院、专业的医生、特效的药品以及充分的医疗费用对冲，使客户患病有钱治、重疾享赔付、住院有报销、就医更便捷、特药有渠道、护理有津贴，经济补偿和生命关爱相结合，让保险闪耀出人性的光辉，让生命的旅程流光溢彩。

泰康人寿坚定践行“寿险+医养康宁”战略，努力打造新时代大民生工程核心骨干企业。通过对接医养实体，依托专业投资，充分发挥保险功能，泰康人寿为客户提供“从摇篮到天堂”持续一生的全方位金融保险服务，致力于让保险更安心、更便捷、更实惠，让人们更健康、更长寿、更富足。

（泰康）

《2018互联网财产险用户调研报告》发布

中青年群体投保意识强

本报综合消息 近日，中国保险行业协会联合艾瑞咨询发布《2018中国互联网财产险用户调研报告》(以下简称《报告》)。《报告》认为，在保险业互联网进程逐渐加快的环境下，各类新型保险产品也层出不穷，用户喜好与市场反响亦有所不同。

中青年群体投保意识强

保险用户年龄构成主要在26至45岁区间，用户占比高达79.9%。其中36~55岁的保险用户年龄段占比高于整体用户占比，这一年龄段人群投保意识和倾向相对更强势。

同时，保险用户面临的风险因素越多，投保率越高。根据调查结果，保险用户中有车、喜欢旅游、有房、有孩子的占比分别高于整体用户8.6、6.8、6.5和5.7个百分点，保险用户的生活品质比较高。

整体而言，学历和收入成正相关，高学历高收入人群更重视精神品质和心理感受，因而保险项目和宣传应该更加侧重对精神层面的心理满足。

用户青睐互联网保险产品

具体来看，一是超过97%的保险用户购买过新型保险产品，交通工具意外险、资金账户安全险和中高端医疗险在保险用户中的渗透率分别高达75.2%、64.3%和49.4%。二是最常购买的新型保险的支出情况：31%的用户年花费在500元以下，花费在1500元以下的用户占比超过一半，用户在新型保险上的花费目前还处在较低的水平，其占用户一年总保费支出的比重仍有提高空间。三是用户最常购买新型保险的渠道，淘宝系平台如天猫、支付宝、招财宝等以24%的比例高居第一位；与保险内容相关的APP如携程、去哪儿等占比15%位居第二位；官方途径中，官方APP和官方网站占比分别为13%和11%。

《报告》认为，大流量平台和保险公司具备着明显优势。淘宝受益于其大量的电商用户，退运险销售量可观，平台上有着保险入口和官方店铺，也推动了其他类型保险的销售；携程等场景类平台提高了用户对风险的感知度、保费低，唤起了用户对保险的需求，具有独特优势；官方APP和网站以其雄厚的实力、品牌权威性和产品的丰富度，占比接近1/4。

对于保险公司在互联网财产险经营过程中存在的问题，《报告》建议，保险公司不仅要在到期日前主动提醒用户续保，也可以通过发展先进科技，线上统一保单管理，运用大数据对不同用户偏向的投保时间进行个性化分类，有针对性地进行保险产品推荐。积极把握互联网发展趋势，满足各行业互联网进程中产生的投保需求。主动加强互联网保险信息披露，包括互联网保险产品信息，应加大对销售人员的业务教育，同时杜绝虚假不实或带有诱导的营销和产品宣传，维护行业声誉。

（中经）

展示实力和形象的舞台
联系群众和客户的纽带 第258期
金融/保险
邮箱：zkwbwjc@126.com
周口晚报
15936909988 18639402659
周口保险协会
0394-6171223

富德生命人寿周口中支

诚实守信理赔快

本报讯 7月6日，客户华先生兄弟二人专程从商水县赶到富德生命人寿周口中支，送来了一面“诚实守信，理赔快速”的锦旗(如图)，以此表达对富德生命人寿的诚信、快速理赔服务表示大力赞许。

客户华先生兄弟二人分别于2017年12月1日投保该公司产品《富德生命福星高照终身寿险（分红型）》(2017版)，保额20万元，保费8058元；2017年12月28日投保公司产品《富德生命康健无忧A款重大疾病保险》，保额20万元，保费7344元。

然而，天有不测风云，华先生两兄弟于同一个月因肾结石前往郑州大学第一附属医院进行住院治疗，共花费122639.58元，医保总报销49140.44元，剩余金额为73499.14元。2018年6月，华先生两人一起向公司递交了理赔资料，经调查和仔细审核，符合保险责任。随即公司快速赔付共计75899.14元理赔款。自此，公司共赔付兄弟二人75899.14元，比医保报销还多26758.7元。除了医疗花费剩余部分全部赔付外，客户还多得2400元的日补贴。收到理赔款后，华先生两人及家属都倍感欣慰。

为此，周口中支将一直不断努力，为客户提供更加专业的服务品质和更高层次的服务关怀。

（孙亭亭）

国华人寿河南分公司

扶弱助困 彰显社会担当

本报讯 今年7月，国华人寿河南分公司迎来十周年庆典。十年来，国华人寿总公司、分公司发起并参与的公益活动近百项，捐赠现金2400余万元。秉承“国华公益从心做起”的公益理念，国华人寿不忘初心，积极拓展扶贫模式，大力发展保险扶贫。

2017年11月8日，国华人寿宣布以1000万元为启动资金，设立公益专项资金，重点用于扶贫公益等项目支出。国华人寿将以公益专项资金为新起点，广泛联系社会各界并参与各类公益活动，推动公司扶贫公益事业常态化、专业化、机制化。

2018年7月，国华人寿河南分公司积极联系周口市西华县后石羊小学，向其捐赠了3万元现金及教学用具、体育器材等物品。

国华人寿始终践行扶弱助困的社会责任，2018年6月29日，在内蒙古乌兰察布市察右中旗，国华人寿与内蒙古阴山优麦食品有限公司举办产业扶贫签字仪式。国华人寿总裁付永进表示，国华人寿将订购内蒙古阴山优麦食品有限公司100万元产品，推广销售阴山优麦，帮助当地1000多户燕麦种植贫困户脱贫，用保险诠释对社会的大爱与责任。

（国华）

守护美好，从一份“多倍保障”开始

□孙保收

在新华保险多倍保障重大疾病保险系列产品面向全国销售之际，新华保险推出“一把手谈多倍保障”专题。我们一起看看，在保险公司高级管理人员的眼中，“多倍保障”能为我们带来哪些实实在在的好处吧！本期讲解人为河南分公司总经理兼公司总监孙保收。

最近热播的电影《我不是药神》，不仅票房口碑双双走高，更是引发了民众对健康的关注，唤醒了民众的大病保险意识。电影热映的背后，交织的是无数个病患家庭的艰辛与高昂医疗费用支出的无力，是疾病与贫穷、生命与秩序的碰撞，让人们感受到有钱就能看病、没钱就无力治病的沉重。

“我不想死，想活着，行吗？”“我吃了3年正版药，房子吃没了，家也吃垮了”……这些直击人心戳中泪点的电影台词，将身患重疾的普通百姓心理刻画得入木三分。作为一名寿险从业者，我心里久久不能平静：哀其不幸身患重病，悲其没有提前为自己准备充足的健康保障，保险不能规避疾病的发生，但是却可为每个家庭增添一份生的希望。

人至中年，目睹过太多悲欢离合，深感健康诚可贵，有保障价更高。智慧的人们若能未雨绸缪，提前做好规划为全家配置全额全面的大病保险，提升自己及家庭抵御风险的能力，那么或许《我不是药神》中的种种悲剧将不再上演。

多倍保障重大疾病保险，经过2年试销，今年7月终于迎来在中原市场销售，一举开启重疾险新时代：五组重疾，保障全；七重赔付，功能强；120种轻重症，病种多；重疾赔付后合同继续有效，保障终身。“多倍保障”真正从客户需求出发，遵循重疾发病规律，解决了单倍重疾险一次赔付合同终止的弊端，是一款真正意义上的终身保障型产品。“多倍保障”既是公司对广大客户及社会各界的感恩回馈，也是公司坚持“回归保险本原”战略的重要践行，同时也预示着新华保险即将开创新的发展局面，做行业保障型产品的推动者，做风险管理的引领者，做客户的责任者。