

平安产险:河南农险首次采用无人机查勘



为更准确高效地进行事故查勘,提升林业保险查勘效率,平安产险河南分公司启用目前最为先进的查勘工具无人机进行查勘,这是河南平安农险首次采用无人机进行现场查勘。



泰康人寿积极应对暴雨洪灾灾害事故

进入7月华北、东北和南方地区连降暴雨或大暴雨。灾情发生后泰康人寿高度关注,董事长指示要密切关注灾害事故,切实做好应对工作,确保及时将泰康温暖送到灾民手中。总裁亲自指挥部署,运营中心已快速启动重大突发事件应急预案,现做如下工作布达:

一、成立以总裁挂帅的领导小组,成立总分、前中后台联动工作组,建立“长江、淮河洪水灾害总分联动应紧”微信群。

二、总分公司专人负责,24小时值守,定时通报,确保舆情监测上报及时、准确,应对工作无疏漏,无死角。

三、95522启动应急响应机制,全力做好灾区客户的救援及报案,并根据灾情进展,做好下阶段客户慰问准备。

四、总分理赔快速响应,发布六项应急举措:

1.主动理赔服务:主动向客户提供代填理赔申请书、上门送赔款等服务。

2.开通理赔快速服务通道:及时启动理赔应急机制,开启理赔绿色通道,开展理赔主动服务工作。

3.无保单理赔服务:客户保单丢失的,

平安推全国首个医保在线统一支付平台
深圳7家医院试运行

从6月15日起,深圳市民通过手机APP就能在深圳人民医院、北大深圳医院、中医院等7家公立三甲医院实现在线医保支付。中国平安旗下的“平安社保钱包”作为全国首个医保在线统一支付平台,宣布正式启动医院医保卡移动支付试点运行。

据悉,目前参与平安医保在线统一支付平台的包括平安旗下移动支付品牌壹钱包和平安养老险两家公司。平安将一个完全契合医院就医流程的医保移动支付平台产品——平安社保钱包,作为医院就诊App的插件,嵌入客户就医的诊前、诊中、诊后全流程,至少节省用户一半的排队等待时间和缴费次数,优化医院支付流程,缓解窗口压力。

现阶段已有20多家医院与平安展开合作,深圳共7家将作为第一批试运行医院。其中,深圳人民医院作为全国首个全流程医保卡移动支付试点医院,将与平安展开独家合作。

除了基本的自助缴费外,平安医保在线统一支付平台还将与医院后台HIS系统深度整合,支持预约挂号、候诊叫号、化验通知、取药提醒、处方支付、检验检查支付等功能,充分介入用户就医的诊前、诊中、诊后全流程。用户在家里就可以完成寻找医生、在线实名预约挂号、在线支付等诊前安排;申请退费也十分方便,系统会自动将费用原路退款给用户。

公开信息显示,截至2015年末,深圳社保医疗保险参保人数超过1200万。医保移动支付的落地为预约排队、缴费往返跑

6月28日下午,新乡辉县公益林受灾现场升起一架无人机。此次辉县公益林保险受灾面积大、范围广,涉及户数多,如果按照传统查勘手段,完成全部受灾面积的定损,至少需要三至五天的时间;同时太行山区林木茂盛,山路崎岖,人员行走多有不便。为了准确、完整地对受灾现场进行测量、定损,平安产险河南分公司快速响应,迅速将无人机派至受灾现场,通过空中作业的方式,从不同角度,对事故现场进行了全景拍摄、记录,仅用一天的时间即完成此次受灾林地的查勘及数据采集工作,为全面掌握灾情、准确预估损失金额提供了强有力的支持。

后续,平安产险河南分公司将在农险承保、查勘理赔等方面持续运用无人机、卫星遥感、光谱分析等互联网科技手段,进一步提升农险客户体验。(洪涛)

不用再申请补发保单,可直接申请理赔处理。

4.取消定点医院限制服务:因本次事故出险需紧急救治的客户,公司不再限制其就诊医院范围。

5.取消自理项目限制服务:客户因本次事故直接导致的意外伤害事故而发生门诊或住院治疗的,公司不再扣除其自理项目及自理药品的费用。

6.简化意外身故理赔申请手续:对于因本次事故导致的身故客户,政府机关出具的失踪证明或殡仪馆的火化证明、通知单可作为死亡证明资料。如仍难以提供的,由公司调查人员主动上门核实属实的,可免于提供相关单证。

做到专人负责、开辟灾区理赔绿色通道,分公司主动深入一线快速排查、收集伤亡名单。

五、分公司突发事件应对工作组要保持与总公司及时对接,协调分公司各相关部门,前中后台联动,密切合作,确保突发事件第一时间赶赴现场、第一时间寻找客户,第一时间向受灾地区的客户及时送去公司的关怀与慰问,确保各项服务工作快速落实。

(泰康)

等就医难点问题找到了对症下药的良方,推进智慧医疗改革“最后一公里”的加速落地。

下一阶段,平安医保在线平台还将推进与商业保险接入的兼容,实现“医保+自费+商保”的一键支付,达到移动医保支付的“全流通”。这也意味着,除了壹钱包支付、平安养老与人社的合作经验外,平安能整合更多的资源来延伸智慧医疗服务,包括平安商业保险、平安前海的征信大数据,以及平安好医生的线上医疗等资源的整合。平安将提供更多智慧医疗服务,满足客户的跨院支付、信用支付等多种场景支付需求;满足客户在医院外医保定点药店购药、在医院下辖的社康服务中心取药等院外的健康需求。

(平安)

展示实力和形象的舞台
联系群众和客户的纽带 第158期

金融
保险
周口晚报 13903947963
周口保险协会 0394-6171223



新华保险完成税优健康险第一笔赔付

客户王某于今年5月投保了新华个人税收优惠型健康保险,6月份王某因病住院治疗,事后,新华保险为其赔付税优健康险金983.19元。据该起赔付的负责人介绍,王某同时缴纳了社会医疗保险,其所在单位还为其购买了团体住院补充医疗保险,加上新华保险的税优健康险赔付,按照相关手续办理报销和理赔的话,王某住院治病个人仅需花费40多元,自付比例只有2%。新华保险公司于6月29日完成了第一笔个人税收优惠型健康保险赔付。

按照国家政策与监管要求,个人税收优惠型健康险产品普遍具备以下特征:一、对接社保,保障全面。在基本医保体系上构建全面的保障,并完善住院前后门诊、住院费用、特定疾病以及慢性病的保障额度;二、微利经营,性价比高,即产品经营采用“保本微利”的政策,利益倾向客户。三、保证承保,保

续保。符合税优政策的被保险人均可购买该产品,保险公司不得因“既往病史”拒保,并不得拒绝客户续保的要求。

新华保险于今年5月份正式推出个人

税收优惠型健康保险A、B款产品。王某作

为健康人群投保,年度保额为25万元,保

续保期间内累计保额最高可达100万元。也

就是说,王某下半年依然享有24.9万多元

的理赔额度,并且明年可以继续投保这款产

品。

7月8日全国保险公众宣传日即将到

来,今年宣传的主题是“保险,一切更简单。”

新华保险届时将在全国各地广泛开展保险

进社区、健步行、公益讲座等多种形式的活

动传播保险政策、保险理念和知识,营造

“学保险、懂保险、用保险”的良好氛围,并用

最有竞争力的产品和高效的服务让广大客

户受惠于保险、爱保险。

(新华)

一路陪伴 关爱始终

富德生命人寿周口第十届客服节载爱起航

十年的陪伴,是客户对富德生命人寿最长情的告白。十年的关爱,是富德生命人寿对客户最温暖的承诺。快来关注我抢红包领大奖了!

伴随着富德生命人寿的高速发展和不断壮大,客户服务节从“携手生命,共同成长”、到“用爱点亮生命”、再到“盛世中国,生命护航”、“心手相连,生命有爱”,在公司领导和广大客户的陪伴下,2016年,富德生命人寿客户服务节已迈向第十个年头。

在客户服务节十周岁生日之际,富德生命人寿将以“一路陪伴,关爱始终”为活动主题,活动时间:2016年7月1日—8月31日,在此期间推出系列客户回馈活动,在与客户一路相伴的生命道路上,悉心关爱客户的点点滴滴,以更丰富精彩的活动,回报客户十年来的一路支持与陪伴!

(生命)



富德生命人寿

吉祥人寿总裁周涛:

不能没有危机意识

“如今市场竞争比以往更激烈,保险作为一个高度竞争的行业。尽管‘销售为王’,但更像一场马拉松比赛,是一场耐力间的激烈较量。在这个过程中需要公司整个团队具有持续的耐力,并不是你乐呵呵的作出反应就占有市场,所以一定要有危机意识,危机意识才是组织变革的重要力量和源泉。”吉祥人寿总裁周涛坦承。此外,针对公司的情况,除了资本金的必要补充之外,还需要有充分市场化的体制机制。

为了建立市场化体制,吉祥人寿确立了十六字方针——“适度规模、价值成长、持续发展、满足需求”,并把2013~2015年视为第一个创业三年,围绕这十六字方针,建立了初期的全渠道发展策略,探索综合型的寿险业务,形成了以健康养老为特色的100多个产品构成的产品线。妥善地处理好了吉祥人寿当前与长远、规模与结构、发展与效益的关系。

2016年一季度,公司总资产规模已超

过100亿元,是成立时注册资本的9倍多。从成立的先后来看,共68家寿险公司,2015年年底的保费规模排名,吉祥人寿位居第42位,2016年一季度则前进至第37位。过去的三年中,吉祥人寿增收节支,为今后公司进入盈利通道奠定了坚实的基础。

对于吉祥人寿来说,也许正是周涛一再强调的危机意识才成就了创新的内生动力,正因为这样,吉祥人寿才可以在强手林立的保险行业中存活、乃至取得长足发展,才能真正实现让“人人都拥有健康养老保障”的梦想。

而随着农户、个体工商户等私营经济体信贷业务的快速发展,与此配套推出的专门为申请贷款农民提供的小额贷款保险应运而出,该险种既能解除贷款用户的后顾之忧,又能增加保险品种与收益,还减少了金融机构贷款风险,实现了多赢局面。

(吉祥)

理财观念升级
保险成百姓投资首选

《2016年中国经济大调查》受访的10万家庭投资消费大数据显示,中国百姓2016年投资结构与意愿偏好出现变化:受访者对保险的投资意愿从2007年的末位(6.14%)升至2016年的第一位(36.79%),而股票(33.05%)、银行理财产品(32.69%)则分别位列第二、第三。保险成百姓投资意愿首选的背后,与市场环境密不可分,是出于“避险意识、长远意识”的双重作用。

据分析,去年以来股市行情波动较大,一部分消费者可能从股市撤出,转向购买保险;面临降准降息等宏观调控的大环境,

其他收益率较高的理财产品风险较大,而长期规划型保险产品相对稳健,这或为百姓选择保险产品的一大原因。

另一方面,伴随消费观念不断成熟,大众消费者在满足了基本温饱之后,对生活需要有一个更长远的考虑。特别是随着生育政策的调整,众多家庭从三口之家转为四口之家,孩子的教育金与自己的养老金规划发生一定重叠,长期的资金规划需求突显。因此,长期规划型的保险产品由于购买门槛较低,产品利益明确,受许多投资者的青睐。

(肖晨)