

泰康人寿“健康有约”新品上市 倾力满足人们全生命周期健康管理需求

本报讯(通讯员董成旺)近日,泰康“幸福有约”旗下产品体系“健康有约”发布。“健康有约”依托泰康大健康产业生态体系,在保险及服务两端发力,致力为客户提供“全面、高质、专属”的高品质健康解决方案。

“健康有约”产品体系,以泰康人寿“悦选系列高端医疗保险”及“臻选系列高端医疗保险”为载体,为客户及其家庭提供高额保险保障及高品质医疗健康服务。产品保障责任全面,灵活可选。大额医疗基本保额高达600万元—800万元,解决客户大额资金来源及占用问题;可选方案补充普通门、急诊,责任0免赔,小病1元起赔。其延伸医疗方案最高可解决全球范围及私

立医院就医需求。此外,该款产品还包括10年保证续保,鼓励全家共享健康方案,最高可达70岁等一系列亮点。

在高品质医疗险基础上,“健康有约”服务体现出全面、高质、专属三大特色。

“全面”体现在三个方面:通过健康主动管,小病便捷诊疗,大病专案护,全面满足全生命周期健康需要;通过就医直付、服务专线、国际救援、海外就医、多学科会诊等,全面提供高品质保后服务;通过“线上+线下”泰康家庭医生、直付网络内外陪诊服务等,全面涵盖泰康特色健康服务。

“高质”则体现在健康服务网络覆盖全球,高质可靠。“健康有约”全球医疗机构合作约11万家,全球医疗

机构分布超150个国家;直付网络医疗机构遍布全国,三甲等优质公立特需部、国际医疗部超过200家,和睦家、百汇等私立医院超400家,高端齿科机构超300家;专案就医服务网络覆盖三甲医院超1000家,百强权威医院实现100%全覆盖。

同时,“健康有约”以“专属家庭医生、专属专案管理师、专属服务通道”彰显“专属”特色。“健康有约”客户可以签约家庭医生,做到专属服务、专属管理;配备专属专案管理师,一旦罹患大病重疾,由专属专案管理师一对一服务;开通三大专属服务通道:客户随时电话咨询服务、代理人就医服务专线、泰康生活——泰康医生App“健

康有约”专区。

“健康有约”的发布,是泰康“幸福有约”十年又一重要升级。自2018年诞生起,“幸福有约”围绕客户、客户家庭乃至家族全生命周期需求,不断丰富产品及服务供给。日前,“幸福有约”再次升级,发布“长寿有约、健康有约、财富有约、善寿有约”四大产品体系。十年间,“幸福有约”累计销售件数突破18万件,带动泰康跻身金融业高客第一梯队。今年上半年,“幸福有约”更是实现同比增长超两成的佳绩。

“健康有约”的推出,也使泰康打造的健康闭环进一步完善。“健康有约”产品首批在上海、江苏、浙江、北京4地作为试点,以泰康自建专业医疗

团队和医养实体机构为核心,汇集泰康投资及合作医疗资源,焕发泰康大健康生态产品和服务合力。泰康保险集团执行副总裁兼泰康人寿总裁程康平表示,泰康人寿打造“健康险+健康服务+生态”健康闭环,致力满足人们全生命周期健康管理需求。在支付端,搭建种类丰富、覆盖多重风险的医疗险产品体系,提供重疾保险、医疗保险等商业保险,并聚焦“精专特新”医疗,推出特色医疗险产品;在服务端,整合优质医疗资源,打造科学专业的控费能力,为客户提供一站式健康管理解决方案;在生态端,建设大健康产业生态体系,打通服务全链条,孵化服务新业态,提供全生命周期健康解决方案。

行业动态

河北太保寿险组织开展四级及以下机构合规检查

本报讯(通讯员杨伟哲)近日,中国太保寿险河北分公司组织开展2022年度四级及以下机构合规检查工作。

太保寿险河北分公司制定年度检查计划,下发检查通知,共调配41名分支公司专兼职合规人员组成11个现场检查组,通过实地检查、人员访谈、调查问卷、数据核实等方式,对全辖49个支公司开展了现场合规检查。

该公司细化工作底稿,从行政管理、个险销售管理、财务管理、营运管理、合规与风险管理、人力资源管理、信息安全等领域相关工作落实情况逐一进行了检查,共发现问题137处,截至目前,所有问题已整改118处、整改中19处。机构营业大厅VI标识不规范、职场监控录制未达30天等不能立即整改的问题,已在申请预算整改过程中,该公司将继续督办整改。

太保寿险河北分公司将进一步加大常态化排查,定期开展抽查,进一步明确管控要求,组织各中支开展常态化排查,定期开展抽查,进一步规范基层机构内控管理。

太平人寿推出“太平国金一号年金保险”

本报讯(通讯员李蕾蕾)近日,太平人寿全新推出一款八年期固定给付型产品“太平国金一号年金保险”。该产品满足客户对收益和流动性的双重偏好,同时可通过不同的产品搭配,有效构建“财务弹性”,帮助客户做好短、中、长期的综合财务规划,更好地匹配不同人生阶段的财富需求。

太平人寿此次推出“国金一号年金保险计划”,在提供安全、确定的保额同时,搭配保障终身的中鑫万能账户,实现家庭财富的长期、稳健增长。

“国金一号”在保障期间,被保险人的保单利益通过合同方式约定、现金流确定,在第5—7年保险单周年零时生存,被保险人每年可获得20%已交保费的生存保险金。在8年期届满,被保险人还可领取与基本保额相等的满期保险金。此外,在合同保险期间内还享有身故保障责任。

而对于有长期财务规划需求的客户来说,它还是一笔笔长大大、可提前规划的家庭财富;搭配指定万能险产品,“国金一号”的生存保险金、满期保险金按规定转入万能账户,获取财富终身增值。考虑到高年龄人群的财富管理需求和年轻群体的支付习惯,该公司首次将产品投保年龄上限提升至80周岁,同时支持月交方式,减轻支付压力,让更多的人能够守护稳稳的幸福。

百年人寿荣获“2022年度高质量发展保险公司”奖项

本报讯(通讯员赵静)2022年12月20日,由和讯网主办的“第20届财经中国年会保险峰会暨第20届财经风云榜”顺利召开。百年人寿凭借良好的发展势头和强大的市场竞争力,在众多参选公司中斩获殊荣,获得“2022年度高质量发展保险公司”奖项。

百年人寿始终贯彻“保险姓保”的理念要求,坚持高质量发展,护航人民美好生活。通过坚持“以客户为中心”发展战略,百年人寿大力推进公司经营价值转型,展现出强劲的潜力和活力,不仅赢得了行业的广泛好评,也获得了客户的认可和喜爱。

2022年,面对行业及市场的变化,百年人寿将高质量发展作为总目标,通过优化业务结构,加强公司内控合规建设,加快推进机构改革,提升效能,加强经营管理质效,践行价值发展路线,全方位推进“价值转型”战略落地,构筑起公司长期稳定健康发展的保障,向高质量发展目标稳步前行。

在“服务领先”战略的引导下,百年人寿聚焦用户体验,以互联网新技术为抓手,不断创新服务方式,把新科技手段广泛用于保险服务中。此外,百年人寿还通过数字化转型实践推动科技与保险深度融合,进一步提升业务效率,整合医疗资源,不断为客户带来更高效、更前沿的服务体验。

曲周人保创新农险理赔方式



本报讯(通讯员郑璐)为确保高质量理赔服务,人保财险邯郸曲周支公司突破固有思维,大胆尝试创新,运用网络、电视等线上手段,实现高效理赔,得到广大农户的一致好评。

该公司与当地电视台合作,通过电视屏幕对所承保的4个乡镇154个村5429户农户的查勘定损结果和理赔结果进行了公示,同时组织员工采用网络方式与农户洽谈理赔结果并收集理赔单证资料,坚持理赔手续的真实性、完整性,确保符合规范要求,坚守农险理赔合规底线。在真实性、完整性的基础上,提高理赔时效,提升客户服务体验。

人保财险邯郸市分公司相关负责人表示,该公司将继续围绕便捷化、效率化推进理赔工作,用优质的理赔服务赢得客户信赖。

长城人寿荣登2022北京企业100强榜单

本报讯(通讯员陈俊明)近日,由北京企业联合会组织评选的2022北京企业100强名单揭晓,长城人寿保险股份有限公司位列北京市百强企业榜单第49位,同时获评2022北京服务业企业100强榜单第29位。

近年来,长城人寿不断推动渠道和机构差异化经营,持续增强客户服务能力,落实数字化转型举措,开展组织架构改革,公司经营管理能力稳步提升,业务规模不断扩大,行业地位不断提高,2022年保费收入再破百亿,资产规模超过700亿元,新单期交保费进入行业前30名,取得了亮眼的成绩,也为了行业内外优秀企业标杆和代表。

长城人寿贯彻新发展理念、服务构建新发展格局的整体规划部署,努力提升自身在行业内外影响力,为经济社会发展贡献企业力量。

河北太平财险护航绿色发展

本报讯(通讯员王希)近年来,太平财险河北分公司紧跟国家政策,积极践行绿色金融、绿色保险理念,充分发挥保险主业优势,为绿色发展保驾护航。2022年,太平财险河北分公司成功承保了130家化工类、造纸类、印刷类、食品类、生物制药类、机械制造类、环保处理类、工程建造类、金属及非金属加工类企业环境污染责任险,累计为企业提供6805万元风险保障。同时,该公司为21家新能源企业提供风险保障5.2亿元。

太平财险河北分公司继续积极承担央企责任,持续加大金融对绿色发展的支持力度,在推动自身高质量发展的同时,为实现“双碳”目标和社会发展绿色转型贡献太平力量。

国寿寿险将科技温度与人文关怀注入服务场景

本报讯(通讯员刘辉)中国人寿寿险公司加速推进柜面体验化服务能力建设,适配客户多元化需求,优化功能区域设计,结合服务场景注入科技温度与人文关怀,升级打造综合化、智能化、个性化的“客户体验中心”新形象。

该公司广泛配置智慧柜员机、智能预约服务、e掌柜等智慧工具,打破传统时间与空间局限,推动柜面服务效率再提速,让客户“智”享柜面新服务。智慧柜员机支持临柜客户

自助办理保单服务,免去排队等候,为客户开辟了一条服务快速通道。智能预约服务支持客户线上轻松预约服务时间和服务地点,提前规划服务路径,避免人流高峰,大幅度缩减客户临柜等候时长。“e掌柜”管理工具运用大数据技术,智能捕捉、分析客户临柜数据,让柜面更懂客户,满足客户个性化服务需求。

该公司加快柜面形象升级,在标准化服务设施的基础上,新建的“客户体验中心”

围绕“温暖”“智能”“时尚”“品牌”等感官元素,在浅色调基础上嵌入“国寿绿”特色,设计高端店、智享店、全智能店、轻型店四套环境布局,灵活搭配智能体验区、便民服务区、销售活动区、业务洽谈区、现金柜台等十余个功能区。以场景化区域布局、智能化机具配置、人性化细节设计,塑造科学服务动线,打造多元交互空间,让客户在享受保单服务的同时,还能体验到保险文化及产品推介、多元增值活动等一系列常态

化体验服务项目,充分满足客户差异化的服务需求。

该公司还积极推行适老服务,优化“空中客服”服务体验,为户外劳动者搭建“服务驿站”。该公司推行“长者临柜专属陪同”“特殊客户上门陪”等服务项目,设置老年人服务区,配备老花镜、轮椅、血压仪等用品。关爱未成年人,升级“空中客服”远程视频服务,支持父母通过远程视频的方式为未成年人办理客户信息修改等保单服务。关爱户外劳动者,设置

中华财险唐山中支开展无偿献血活动



本报讯(通讯员边赛)近日,唐山市血库血液告急。得知消息后,中华财险唐山中支向辖内职工发起无偿献血倡议。

该项倡议得到了中华财险唐山中支职工的热烈响应,大家纷纷表示,“在这抗击疫情的关键时刻,希

望献出的血可以帮助需要帮助的人,贡献自己的一份力量。”

中华财险唐山中支充分发挥国企的责任和担当,以实际行动为社会奉献一份爱心,为寒冷的冬季增加一份温暖。

新华保险2022年理赔案例 100余万元理赔款为家庭筑起防火墙

本报讯(通讯员刘颖)人生的旅程充满各种不确定因素,拥有一份足额的保险保障,不只是对自己的负责,更是对自己的家庭负责。近日,新华保险桂林中支完成了一笔100余万元的高额理赔,为遭遇意外不幸身故的客户延续了爱与责任。

案例详情

客户田先生于2018年5月在新华保险投保了一份保额2万元的《康健吉顺定期防癌疾病保险》,附加保额

100万元的《附加高额交通工具意外伤害保险》。

2022年7月底,田先生在驾车回家途中发生车辆追尾事故,不幸当场身故。突如其来生离死别,令一个原本幸福的家庭瞬间破碎,两个孩子失去了他们的父亲,一位妻子失去了一生挚爱,而田先生未完成的梦想再也没有办法实现了。

这次意外,让田先生一家陷入巨大的悲痛之中。2022年9月中旬,田先生的家人强忍悲伤,向新华保险

提交了理赔申请。经审核,田先生的出险事故符合合同条款约定,新华保险第一时间做出了给付100.54万元的理赔结论。

收到理赔款后,田先生的家人对新华保险的理赔服务表示了感谢,这笔理赔款对这个不幸的家庭来说无疑是雪中送炭。虽然田先生已经离世,但是他对家人的爱仍在以另外一种方式延续,这100多万元的保险金陪伴着他的家人,守护他的儿女成长,守护他的家庭继续前行。

案例启示

因意外和病痛丧失收入来源的悲剧屡见不鲜。对于他人来说,一次事故可能只是一个故事、一串数字,但对于于亡者家庭来说,则意味着永远的悲痛。保险的保障功能直接体现在对未知风险的补偿方面。近年来,因交通事故造成的伤亡案例日益增长,为家庭收入支柱成员配置保险,可以在风险来临时为家庭筑起防火墙,让整个家庭更有韧性。