

新华保险理赔责任年报正式发布 2017年理赔金额超65亿元

近日,新华保险2017年度理赔责任年报正式发布。数据显示,2017年,新华保险理赔服务呈现“两增一快”总体特征:一是理赔金额上升,2017年累计理赔金额超过65亿元,同比上升约28%;二是理赔件数上升,2017年共理赔133万件,同比上升超过40%;三是理赔速度更快,案件平均理赔时效缩短至1.21天,彰显了“快理赔、优服务”的品牌特色。

小额理赔提额增速

从统计数据看,3000元以下的小额理赔案件占理赔案件总数的八成左右。2017年,新华保险在行业内率先对保监会“小额理赔3000元封顶”的规定进行升级,将简易小额提高至5000元,并实现了个人客户5000元以下小额理赔在1小时内快速结案、复杂案件不超过30日结案、全部案件平均理赔时效缩短至1.21天。数据显示,2017年小额理赔案件获赔率为99.8%、整体案件获赔率为97.8%、客户理赔满意度达到90.82分。

移动理赔已成为新华保险小额理赔的主流模式。截至2017年12月,约有31万名客户办理了移动理赔,超过50%的小额个人医疗案件不用经过人工处理即可自动结案。

主动服务办理赔付

为真正发挥保险的保障作用,鼓励并引导消费者出险后尽快报案,新华保

险还推出主动跟进服务、加强销售队伍培训、开展远程鉴定等一系列举措。此外,新华保险自2016年5月起持续开展健康回访活动,组织业务员主动上门回访,为客户寻找赔付的理由。2017年,主动回访健康无忧投保客户195万人,给付保险金4.26亿元、帮助5000多个家庭渡过难关,真正体现了“快理赔、优服务”的品牌特色。

最优组合为重疾险+医疗险

在参加社保的同时购买一份健康险,已成为很多人的选择,理赔报告对购买怎样的保险组合也提出了建议。

2017年重疾案件中,理赔金额排名前十的全部为恶性肿瘤引发的案件。新华保险建议,客户购买保险时应优先购买重疾险,比如新华保险的“健康无忧C1”重大疾病系列保险产品。

重疾险加医疗险是目前配置健康险的最优组合。新华保险推出的高额医疗保险——康健华贵A款医疗保险,不仅能够提供住院医疗费用保障,而且能够报销自付费用,保费相对低廉,可作为社保的有力补充。比如“健康无忧(安享版)”保险产品计划,其中就包含康健华贵A款医疗保险。用医疗险支付日常可能发生的住院治疗费用,用重疾险负担重大疾病的康复费用和收入补偿,可有效降低疾病给家庭带来的风险。

(新华)

中原银行周口分行 举行“中原一起跑·女神联盟跑”活动

3月11日上午,为庆祝“三八”妇女节、宣传优质产品、传递健康管家服务理念,中原银行周口分行举行了“中原一起跑·女神联盟跑”活动。近400名客户参与了此次活动,西华、鹿邑、沈丘等各县域支行也同步开展活动。

本次活动经昌建·MOCO新世界、周口公园、建业森林半岛,终点为中原银行周口分行营业部,全程近5公里。

中原银行周口分行投资策略会成功举办

日前,经过前期客户筛选、宣传预热、积极邀请,中原银行周口分行投资策略会成功举办,30余位有投资经验的客户参加了策略会。此次活动得到中原银行总行的大力支持,还邀请到了景顺长城基金的专业讲师进行现场讲解。

中原银行周口分行零售银行部总经理朱敏致辞,对专业讲师的到来表示感谢,并对到场的嘉宾表示欢迎,感谢他们长期以来对该行的支持与厚爱。朱敏说,希望通过此次投资策略会,给大家带来

鹿邑农商银行实现新春“开门红”

鹿邑农商银行抢抓春节前后的大好时机,早部署、早安排,多举措拓宽营销渠道,全面提升服务质量,存款净增6489万元。日前,全辖区存款余额达100亿元。

完善机制增活力。该行成立以董事长为组长的存款“开门红”工作领导组,研究制定《2018年首季“开门红”存款营销活动实施方案》。进一步完善考核激励机制,形成“工作看担当、考核重增量、薪酬靠实干、强弱比份额”的创先争优新局面。

温馨厅堂暖客户。该行围绕创建“标杆银行”和星级网点目标,积极开展“美丽厅堂”、“温馨厅堂”活动。各支行和分理处挂绣球、贴窗花,把营业厅布置得温馨、喜庆、祥和,让客户感受到了家的温暖。

新春联谊促营销。各支行开展为新老客户“送祝福、送新币、送春联”活动,巩固老客户、发展新客户。

普惠金融强后劲。该行持续提升科技金融、普惠金融服务功能,大力推进金融自助服务进村、进社区,实现了城乡网点服务和自助服务的全覆盖,大大提升了农商银行的形象和市场竞争力。目前,该行在全辖区共有ATM机43台、POS机1396台、金燕自助通120台、助农取款服务点380个。

营销宣传树形象。该行利用电视、微信、海报展板等宣传平台,加大新产品的宣传与营销力度,全面提升农商银行的社会形象。

(徐如景 马磊 夏有庆)

让保险闪耀人性的光辉 泰康人寿大力提升服务质量

目前,泰康人寿在全国共设36家分公司,下辖分支机构超过3900家,营销队伍达70万人。2017年,规模保费超1600亿元,跻身亚洲寿险十强第九名,位列中国寿险十强第四名。

2018年,泰康人寿将更加注重服务质量,秉持“尊重生命、关爱生命、礼赞生命”理念,在业内首创“活力养老、高端医疗、卓越理财、终极关怀”四位一体的商业模式,创新推出“寿险+养康墓”全生命链的产品与服务。泰康人寿依托专业投资,充分发挥保险功能,为客户提供从“摇篮”到“天堂”持续一生的全方位金融服务,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。

泰康人寿以诚信经营、客户体验为首要原则,通过覆盖全国、深入县乡的经营网络以及完善的个人保险、银行保险、电话销售、网络营销、经纪代理全渠道,为个人及家庭提供全方位的人身保障和投资理财服务。

泰康人寿不断创新,为客户提供优质的服务。2017年,泰康人寿推出了“小额快赔、重疾先赔”等特色“康乃馨”理赔服务,截至2017年年底,累计有47万人享受“康乃馨”探视服务。小额快赔以简化单证为重点,以优化流程为主线,实现保险理赔服务的便捷化。泰康人寿搭建了集“服务、调查、管理”一体化理赔服务移动平台,推广重疾先赔服务,将传统的出院后理赔前置到医院治疗环节,缓解客户疾病救治资金压力,全年共为1600多名重疾客户提前给付近1亿元的重疾理赔金。

让保险闪耀人性的光辉。泰康人寿秉持“分享成功、奉献社会”的企业精神与公益理念,深耕寿险产业链,让保险闪耀人性光辉,让生命旅程流光溢彩。未来,泰康人寿将继续在科学决策、规范管理和稳健经营的前提下,充分发挥保险的经济补偿、资金融通和社会管理功能,实现客户、员工、股东、社会的互利共赢。

(泰康)

提供丰富多样的保障服务 新华保险推出8款新产品组合

日前,新华保险在北京正式启动“健康进万家”大型客户关爱活动,旨在为近3000万名客户提供更加丰富多样的保障服务。这是新华保险顺利转型、步入发展期后推出的重要举措。

一般而言,附加险不能单独投保,只能依附主险。但附加险有主险无法比拟的优势,比如保费相对低廉,拥有更细致、更独特、更广泛的保障需要,因而可以花小钱获得高保障,成为主险的补充和延伸。“主险+附加险”的组合,能更合理地实现对风险的覆盖。

本次活动共推出8款产品组合,其中3款附加险,仅需有效主险,就可通过E保通直接增加附加险(极少数规则冲突的产品除外);还有3款是健康无忧主附险组合套餐,可为老、中、青人群提供重大疾病保障;此外,还有小额年金组合和终身寿险组合。

新华保险2017年理赔大数据显示,超过50%的客户社保报销比例不足50%,不足以补偿大病医疗带来的经济损失。而获得商业保险补充后,约有88%的客户损失金额在1000元以下。

(新华)