

“龙宝宝”或将扎堆出生 新生儿如何配置保险

最近,网上有关“龙宝宝”的讨论日渐热烈。据权威统计,2012壬辰龙年中国的出生人口为1973万人,而2011年和2013年的出生人口则是1797万人和1776万人。有着深厚属相情结的中国人,在2024甲辰龙年或将掀起又一个生育小高峰。对于一些“深谋远虑”的父母而言,有计划地生育“龙宝宝”,并为宝宝量身打造保险规划,似乎成了今年的“头等大事”。

医保要尽快办

少儿医保其实就是居民医保的一种,可以报销看病的部分医疗费用,尤其是对于刚出生的新生儿来说,抵抗力差,有了医保能够解决不少医疗费用。一般少儿医保可以报销很大一部分医保内住院和门诊的费用。宝宝出

生后,应该尽快为孩子申办参保新生儿城乡居民医保。这是国家专给孩子们设置的医保,住院、门诊看病都能报销一定比例费用,而且门槛极低,早产儿也能直接办理。

商业保险别漏掉

少儿医保对于宝宝是非常实用的,但是可以报销的医疗费用很有限,想要给宝宝一个完善的保障,自然离不开商业保险,但商业保险并非越多越好。那么,新手宝爸宝妈如何给“龙宝宝”配置商业保险?业内人士建议,新手宝爸宝妈可以给宝宝配置以下几类险种:意外险。意外伤害是孩子面临的

百万医疗险。可以报销意外或疾病导致的住院医疗费用,经社保报销后,超过1万元免赔额的部分,符合条件可以100%报销,弥补医保报销的不足。重疾险。确诊重大疾病能直接赔一笔钱,孩子生了病,父母一方可能要辞职照顾。这笔钱可以作为陪伴治疗期间的收入损失补偿,用于支付生活费、营养费和康复费用等。另外,孩子的免疫力低,小病小痛可能会比较多,但是百万医疗险会有1万元的免赔额加上部分地方医保不能报销门诊,宝爸宝妈也可以考虑补充一份小额医疗险,报销小额的门诊和住院费用。当然,新手宝爸宝妈如果想为孩子进行长期的教育规划,在配置好上述保障后,还可以再配置适当的年金险或者增额终身寿险。(据《燕赵都市报》)

科技全面赋能 赔付效率提高

——国寿寿险理赔服务报告解读之二

本报记者 张 蕊

近日,中国人寿保险股份有限公司(以下简称国寿寿险)发布了《2023年度寿险理赔服务报告》,全面展示其在过去一年的保险理赔成果。根据该报告,国寿寿险2023年赔付件数2213万件,同比增长15.5%;赔付金额达599亿元,同比增长16.3%;获赔率99.7%,稳居行业前列。科技全面赋能,赔付时效压至0.38天,全流程无人工理赔。从20年前的纯手工时代到后来的电子化初期,再到如今的智能化时代,科技赋能使得理赔服务的表现形式经历了巨变,但快速响应客户理赔诉求的服务内核却始终如一,而这也正是国寿寿险20年来的坚守。早在纯手工时代,国寿寿险就确立了“主动、及时、准确、合理”理赔服务8字方针,编制了行业内第一本理赔实务手册,并在统一作业标准的基础上,通过理赔免填单服务、简化客户申请手续等一系列理赔便利举措不断提升客户体验。

电子化初期,国寿寿险率先建立了电子化作业系统,理赔报案、资料提交全面转向线上办理,并于2013年全国上线理赔统一作业平台,实现了网上理赔、全国通赔、小额快赔,开行业先河。进入智能化时代后,国寿寿险颠覆传统理赔模式,于2016年创新构建“多渠道线上受理+智能化处理+实时支付”的全链条理赔服务模式,将行业的理赔服务推向了新阶段。在前端,客户可以通过中国人寿寿险APP、微信小程序及国寿e店、95519联络中心、柜面等渠道申请理赔,实现服务“随时随地、触手可得”。在后端,国寿寿险推动理赔与新技术应用深度融合,通过构建智能理算规则引擎、应用智能风控模型、搭建“元素、规则、责任、方案”四层保险责任结构化模型、建设医疗基础数据库、嵌入OCR智能图像质检,实现全行业最大规模的医疗责任理赔案件的全流程智能化作业。2023年,国寿寿险的整体赔付时效缩

短到0.38天,同比提速近12%。国寿寿险还先于业内推出医疗电子发票理赔,在理赔环节的应用,实现了电子票据变数据、理赔服务从被动变主动。2023年,电子发票赔案量近508万件,赔付金额超53亿元,赔付时效0.30天。

保险公司品牌严选



CHINA LIFE
中国人寿
地址:塔南路469号中国人寿大厦
客服电话:95519 广告

论理财

投资理财要注意风险

□李学杰

理财是通过管理和分配资金来实现赚钱的一种方式。具体来说,理财可以通过投资收益等方式赚钱。人们常说:“股市有风险,投资要谨慎。”实际情况是不仅股市有风险,任何投资都是有风险的。这可以说是在投资领域摸爬滚打出来的人的辛酸总结。理财有风险。不同类型的个人理财产品具有不同的收益和风险,一般规律是保本收益产品约定收益较低,风险较低;非保本收益产品收益潜力较大,但风险较高。理财产品的风险主要包括:市场风险。理财产品募集资金将由商业银行投入相关金融市场中,金融市场波动将会影响理财产品本金及收益。信用风险。理财产品的投资如果与某个企业或机构的信用相关,比如购买企业发行的债券、投资企业信托贷款等,理

财产品就需要承担企业相应的信用风险,如果这个企业发生违约、破产等情况,理财产品投资会蒙受损失。流动性风险。某些理财产品期限较长或投资于难以及时变现的金融产品,在理财产品存续期间,投资者在急用资金时可能面临无法提前赎回理财资金的风险或面临按照不利的市场价格变现所致的亏损风险。通货膨胀风险。由于理财产品收益是以货币的形式来支付的,在通货膨胀时期,货币的购买力下降,理财产品到期后的实际收益下降,这将给理财产品投资者带来损失的可能,损失的大小与投资期内通货膨胀的程度有关。政策风险。受金融监管政策以及理财市场相关法规政策影响,理财产品的投资、偿还等可能不能正常进行,这将

导致理财产品收益降低甚至本金损失。信息传递风险。商业银行将根据理财产品说明书的约定,向投资者发布理财产品的信息公告,如估值、产品到期收益率等。若因通信故障、系统故障以及其他不可抗力等因素的影响使得投资者无法及时了解理财产品信息,这可能影响理财产品投资者的投资决策,从而影响理财产品收益的实现。不可抗力风险。自然灾害、战争等不可抗力因素的出现,将严重影响金融市场的正常运行,可能影响理财产品的受理、投资、偿还等正常进行,导致理财产品收益降低甚至本金损失。因此,投资者在选择理财产品时要有风险意识,了解产品的风险等级和风险类型,根据自身的风险承受能力和投资目标选择合适的理财产品。

中国太保寿险焦作中心支公司 开展元宵节“太享廉” 廉洁灯谜会活动

本报讯(记者朱传胜)吃元宵、猜灯谜、看节目……为弘扬中华优秀传统文化,2月23日,中国太保寿险焦作中心支公司开展元宵节“太享廉”廉洁灯谜会活动,将“廉文化”融入传统佳节文化娱乐活动中,不断增强党员干部员工廉洁自律意识。此次活动,该公司将灯谜传统文化与清廉文化相结合,在热闹团圆的节日氛围中增添了浓浓的“廉”味。为了烘托节日气氛,该公司员工还通过抽签组成“战队”进行PK,并由“财神”当裁判,这种方式既有趣味性又有竞赛性。活动期间,还穿插了该公司各部门带来的魔术、歌曲等文艺节目,活动现场其乐融融,洋溢着欢乐、祥和的气氛。活动最后,该公司全体员工还动手制作了元宵,吃元宵,热热闹闹过节日。廉洁灯谜闹元宵,清廉新风入人心。通过开展此次活动,中国太保寿险焦作中心支公司为喜庆的节日增添了一股浩然清风,让元宵节过得有“年”味也有“廉”味。

瑞众保险焦作中心支公司 开展金融知识 普及宣教活动

本报讯(记者孙阎河)为做好春节期间金融消费服务工作,有效开展金融消费者常态化教育宣传,进一步提升教育宣传工作时效,近期,瑞众保险焦作中心支公司开展了以“提升金融服务,保障消费权益,共度新春佳节”为主题的“四进入”金融知识普及宣教活动。活动中,为加强公共交通场所金融宣教,该公司人员走进焦作火车站,向来往乘客发放金融知识宣传折页,提醒人们防范金融风险、金融诈骗,尤其要谨防不法分子冒充监管部门或者工作人员实施的各类金融诈骗,保护好个人的信息和财产安全。为加强乡村地区金融宣教,该公司人员走进博爱县马营村和沁阳市任庄村,向来往村民普及金融知识,并设立咨询台,回答村民关于金融知识方面的疑问。为加强商业场所金融宣教,该公司人员走进焦作丹尼斯生活广场和武陟360商业广场等大型商超,提醒青年朋友合理规划自身资产,避免超前消费,量入为出,即便贷款也要通过正规渠道选择正规贷款机构。为加强休闲场所金融宣教,该公司人员走进武陟好莱坞影城和孟州银河国际影城,通过悬挂宣传横幅,提醒观影群众警惕诈骗陷阱,加强个人信息保护,谨防信息泄露,通过官方渠道合法合理维权,发现犯罪线索或遭遇损失及时报案,守护好自己的“钱袋子”。此次活动得到了大家一致好评,下一步,该公司将建立长效金融知识宣教机制,加强金融机构与公众之间的互动和沟通,提升金融服务,保障消费者合法权益。

金融帮办

证券 银行 保险

解决金融消费过程中的烦心事 帮办事 服务热线:11596538812 15639121888