



B14

2011年9月2日 星期五  
编辑/范彬 图编/言琼  
美编/张元清 校对/张郁文

## 特别支招

### 【社会新鲜人】 先买消费型重疾险

刚工作三年的80后李璐,她从没考虑过买保险的事。但最近因为一位大学好友突发心肌梗塞,饱受折磨,令她感叹之余也想起来得给自己买点健康医疗险。

新华保险湖南分公司一位理财专家表示,像李璐这类工作不久的社会新鲜人由于收入有限,建议不妨进行渐进式的“革命”,从基本的医疗险产品起,比如购买价格低廉的定期重疾险、定期防癌险;然后再逐步扩大自己的投保范围和品种,并逐步提高自己各份保单的额度。

### 【壮年家庭支柱】 重疾和补贴并重

38岁的李强是一名高级销售经理,作为家庭里的支柱,他隐隐觉得身体和精力都大不如从前了,遂想给自己买点健康医疗类的保险产品。

保险专家建议,如果是自己创业开公司等没有参加社会基本医疗保险的家庭主要人员,除了和一般家庭支柱一样规划重大疾病险和医疗补贴保险,还应该购买医疗费用保险(或者自行缴纳社会医疗保险费用),以转嫁生病带来的费用尤其是高额费用。

### 【职场女性】 女性健康险+医疗补贴

相比一般的重大疾病保险,女性健康险除了一般的重大疾病保障之外,通常还含有女性特定癌症、女性特定器官手术、意外整容手术等保障责任,更有针对性保障。

27岁的蔡娜娜刚刚怀孕三个月,作为家庭的“半边天”(她和先生的收入比在家庭中所占比例相当),她打算早日买一份重大疾病险。太平洋人寿湖南分公司的一位保险专家说,蔡娜娜这样的“准妈妈”,可以提前选择含有母婴保险责任的女性健康险,或者普通的重重大疾病保险附加母婴保险。

### 【全职太太】 解决医疗费用为主

全职太太最大的一个特征就是没有社会工作,她们一般就很难被纳入社会医疗保险中去。解决她们的医疗费用有两大途径:重新参与到社会医疗保险体系中去,或者适当选择商业医疗费用保险。另外,看上去挺轻松的全职太太们还是最好为自己投一份重大疾病险或专属的女性健康险。

# “健康保单”让生活更“保险”



合适的健康医疗保险,让我们可以安然面对可能发生的医疗费用压力。

“健康是数字1,财富是数字0;有了1,后面的0越多,就越富有。反之,没有1,则一切皆无。”这是现代人对健康和财富的理解。在我们追求人生幸福的旅途中,健康更是幸福理财的基石所在。

为了安然应对可能发生的医疗费用压力,不妨透过我们精心制作的“健康医疗保险导航图”,为自己精心构建好一份合理的健康医疗保险计划,撑起一把足以遮风挡雨的健康保护伞。

### 健康医疗险助你减压

在现代都市快节奏的生活中,来自健康方面的各种威胁无处不在。尽管不少人都有社保,但商业健康医疗保险仍有着不可替代的作用。这就好像是问明明食物中已经有各种营养成分,为什么还要补充些钙片、维生素片等等呢?其实道理很简单,原有的营养成分不一定满足各个年龄、各种体质的不同需求。

社会保险,只是提供了最基本的保障,有点“保而不包”的感觉,对于不同年龄、不同健康状况的人来说,有必要补充健康医疗保险,来加固自己和家庭的风险屏障。

此外,投保健康医疗保险,除应对突发伤病带来的影响,还可以为养老金筹划减轻压力。

健康医疗险好处不少,但健康医疗险的品种繁多,条款等方面具有一定的专业性,要选一份符合自己需求的“健康保单”,并非易事。不同人群不妨根据自己的年龄特征、家庭结构、收入能力、保费预算等实际情况,优选符合自己实际需求的产品。

### 购买健康医疗险有讲究

从险种选择上来看,首先要考虑你是否有参加社会基本医疗保险,商业医疗保险的保障不要与社会医疗保险相互冲突。

中国人寿湖南省分公司的一位资深保险人士表示,投保人要注意到的是,保险不是越多越好,也不存在贵贱之差,关键要看清楚产品条款的实际保障范围和具体赔付条件。

注意医疗险中的免赔额。因为保险公司一般对一些金额较低的医疗费用采用免赔的规定,所以有些较小的医疗费用损失,消费者可以自己承担,就不必再花钱购买保险。而有些产品有类似车险条款中的“无理赔优待条款”,即第一年没有发生赔付,第二年保费可降低,为此,对于小额损失,消费者可考虑不申请理赔。

注意险种的责任范围,要分清哪些疾病是保险责任范围内的,哪些不在责任范围内,能请医生朋友看一下疾病保障范围“最保险”。

### “如实告知”避免日后纠纷

此外,还要特别注意“如实告知”的问题。有数据表明,百分之七八十的健康险理赔纠纷都因此产生。

根据法律规定,消费者在投保健康医疗险时务必履行“如实告知”的义务。消费者投保后,保险公司会对产生疾病的因素进行严格的审查。如被保险人的身体状况和既往病史,往往在投保之际就要求被保险人作如实告知,不得有所隐瞒。否则将会导致保险合同无效。保险事故发生时,保险公司也不会承担赔偿责任。

当然,消费者在遇到这类纠纷时也要切实维护自己的利益。根据我国新《保险法》的“不可抗辩条款”之规定,保险合同成立两年以后,若保险公司才发现投保人在当初有“未如实告知”的情况,将不得以此理由拒赔理赔申请。可以说,保险公司不可以遇到什么事情都“滥用”“投保者未如实告知”这一理由拒赔。

■记者 刘永涛 实习生 潘海涛

## 服务精细,客户至上 ——专访生命人寿湖南分公司 总经理张迈先

短短九年,生命人寿实现了华丽蜕变。不仅荣膺“中国最具成长性保险公司”、“中国最值得信赖的寿险公司”等多项荣誉,公司注册资本金达到73.32亿元,总资产更是接近550亿元,逐步确立新兴寿险公司领军企业的地位。

成立于2007年2月的生命人寿湖南分公司自是一脉相传,短短四年,机构便在长沙、株洲、湘潭等十地市迅速铺开。2010年,在仅有6家三级机构,3家四级机构的情况下,生命人寿湖南分公司共完成保费收入74277.33万元,同比增长166.95%,成为行业内成长速度最快的新型寿险公司。

在生命人寿湖南分公司总经理张迈先看来,只有打造高质量后援支持平台,为一线员工提供快捷周到的后援服务,并通过员工将公司的服务理念传递到客户,才能更好地为客户做好服务。

为此,该公司全力打造快捷方便的生命特色服务体系,旨在为客户提供细致周到的服务。公司践行“1234”特色理赔服务宗旨,向社会郑重承诺:500元以下的理赔案件1天内给付理赔款;及时报案的住院客户2天内100%进行探视;资料齐全的理赔案件3天内给付理赔款;享受预付赔款的客户4天内预付赔款送到家。

截止2010年12月底,生命人寿湖南分公司共为274万人次提供了风险保障与服务。2010年,在湖南保监局和行业协会联合组织的2009年度“客户满意度测评”中,该公司在全省17家人身险公司中荣获“2009年湖南省寿险公司死伤医疗赔付服务客户满意度”第一名。

■记者 刘永涛  
通讯员 孙文浩 实习生 潘海涛

## 心诚改变品质 ——专访中英人寿湖南分公司 总经理史效白

中英人寿于2003年1月1日正式开业,从开始到现在,不到九年的时间,注册资本已由最初的16.35亿元发展到了现在的27.46亿元,是什么秘密武器推动中英人寿发展如此迅速呢?

“这主要是因为我们公司渠道的制度。我们公司采用的是多元化渠道行销方式,是垂直交叉管理模式,这使得我们的管理执行力度更强,扩张速度更快,且总部政策可以直接贯彻下来。”中英人寿湖南分公司总经理史效白向记者介绍道。中英人寿正确评估市场状况,继续坚持中英的高效多元化渠道策略,四大渠道齐头并进,提高营运与服务水平。

“自成立以来,中英人寿就坚持致力于提高营运与服务水平,努力为客户创造更全面的安全保障和更贴心的客户服务。公司也确立了‘以客户为导向’的公司战略。去年3月,公司更是提出‘高管服务日’这一客服举措,在每月指定的这一天,中英的高管亲临客服一线,接听客户热线,了解和倾听来自客户真实的声音,用实际行动带领公司向更高的客户服务境界。”

据了解,中英人寿秉承“服务源自关怀”的服务理念,根据市场发展不断修订客户服务战略和规划。中英人寿在立足于电话服务、保全服务、续期服务等传统服务的基础上,逐步推出并完善了SOS紧急援助服务、网站互动服务、手机短信服务、健康天使助理理赔服务等中英独具特色的服务项目,让中英客户在获得专业保障的同时,更能深切体会到公司对客户的无微不至的关怀。

■记者 杨斯涵