

重大事故当天完成理赔,车险最快理赔只需10分钟 自助理赔 动动手指就能完成

保险业的竞争,不仅是产品的竞争,更是服务的竞争。如今,快速理赔,已经成为各家保险公司竞争的焦点,此外,各种新技术的运用也为保险快速理赔搭起了快捷平台,一部手机、一个微信、一个账号,很多繁杂的理赔就在手指的点动间完成。郑州晚报记者
吴幸歌

金融进化论

寿险:重大事故当天完成理赔

相较于保险业初期的理赔手续繁杂,理赔时间长,客户徐先生深有感触地说:“从递交材料,到领到理赔款,仅用两天时间。”徐先生和妻子都是企业职工,去年初妻子不幸因病去世。直到去年8月,心情慢慢平复的徐先生才向新华保险支公司提交了相关材料,没想到第二天,6.2万元理赔款就到

账了。

据了解,近年来,各家保险公司不断优化理赔流程,力求用最短的时间帮客户完成理赔服务。如,新华保险近年来全面提升理赔服务效率,要求40%的理赔1小时简易结案,52%的理赔时效不超过3天,8%的复杂疑难理赔确保不超过30天。同时,通过3G移动理赔技术,理赔时

限更是进一步缩短,从理赔员上门到汇款到账最快仅需27分钟。为了让客户感受更为简易、便捷的理赔服务,平安人寿主动提供上门理赔服务。足不出户,即能享受专业理赔。

这一系列的措施,不仅让客户切实地感受到了理赔不难,更使客户感受到了理赔不慢。

自助理赔 将改变传统理赔模式

受智能手机和移动终端的影响,传统的理赔方式正在悄然发生改变。

以车险为例,以前发生事故,车主先报案,保险公司人员现场查勘、定损,送修理厂维修,客户提交理赔资料,最后等待保险公司赔款。随着各种新技术的运用,更为便捷的自助理赔正在改变着传统的理赔模式。

目前,多家保险公司推出手机自助理赔服务。车险客户只需下载相应软件,就可享受“电子查勘员”或“电子理赔员”服务。一旦出险,车主只需对事故现场进行拍照和上传图片,就可迅速完成定损,并迅速撤离事故现场,省去了现场等待查勘的不便。最快10分钟就能收到赔付款。

此外,伴随着微信5.0版本的上线,多家险企抢滩“微信”营销的同时,也纷纷布局微信理赔。只要用微信扫一扫保险公司的二维码或公众账号添加关注,即可通过该系统实现小额简易案件的快速理赔。科技的创新,让越来越多的客户感受到了理赔的快捷和贴心。

财险:车险最快理赔只需10分钟

车险理赔难一直是消费者投诉的焦点,也是保险公司难以解决的诟病,但近年来随着一些新技术运用以及新举措的推进,从几天,到几个小时,再到几分钟,车险理赔进入“分钟”时代。

近日,市民贾先生汽车发生剐蹭,接到报案后,平安财险查勘员迅速出动,在不到5分钟的时间内赶赴至现场,指导客户填写资料,运用

手中的IPAD进行车辆拍照上传等操作,10分钟后,该理赔案基本结束,客户只需等待理赔款到账。像贾先生这样享受车险提速的客户并非个例。目前,我省多家公司均实现了3G理赔服务,新技术的应用大大提升了车险理赔时效。

此外,伴随着一些新技术的应用,公司的服务全面升级。如平安产险之前就宣布旗下车险“快易免”服务再

次重磅升级——快,提出“先赔付,再修车;万元以下,报案到赔款,3天到账”的服务理念;“易”,平安产险针对人伤案件和纯车损案件,推出“贴心在线,省心调解,安心理赔”的“三心”人伤案件服务,和“足不出户,赔款到家”的上门代收理赔资料的服务;“免”,为其所有车险客户提供“7×24小时百公里”免费道路救援等。

华夏银行总行团委举办第四届青年发展论坛

为纪念五四运动95周年,华夏银行团委于5月15日~16日开展“青春闪耀 聚力发展”第四届青年发展论坛等系列活动。总行团委委员、各分行团委书记60余人参加论坛现场会。据悉,本次论坛活动,由来自总行机关、南京、昆明、广州、长

沙5家单位的青年代表围绕“平台金融、互联网金融与银行发展”主题进行发言,从平台金融模式下核心企业营销策略、社区微信银行建设、O2O浪潮下客户开发等方面提出了建议和设想。

华郑

穆迪上调招行两个信用等级,至股份制银行最高评级

日前,国际三大评级机构之一的穆迪投资者服务公司(Moody's Investors Service)上调招行外部评级。评级结果显示,招行长期信用评级从Baa3上调至Baa1,评级展望为稳定,仅次于五大国有银行,居股份制银行首位。其中,长期本外币存款评级从Baa3上调至Baa1,短期外币存款评级从P-3上调至P-2。招行个体财务实力评级保持不变(D+),基

础信用评级(BCA)从ba1调整至baa3,调了两个级别。记者了解到,此次穆迪公司上调招行信用等级两个等级,不仅显示了国际评级机构对招行经营理念和风险管理能力的认可,同时,评级上调将有助于提高招行在全球市场的稳健形象和融资能力,降低招行在海外市场的债务融资成本。

李瑞香

泰康“全能保”掀起“指尖”投保风暴

在微信上转发一个链接,填写“你是谁”,“买多少保额”,手机一点就能即时承保。日前,继推出百万保额免费航意险“飞常保”后,泰康人寿又将这一便捷的微信投保技术应用在了首款利率市场化产品“全能保”上。新技术的广泛应用,掀起了一轮“指尖”上的投保风暴。据悉,借着首款利率市场化产品计划“全能保”的上市,泰康首次把微信投保应用在了个人寿险产品的营销

上。在了解客户保障需求后,泰康的保险营销员可在泰康的微信端上进行产品选择,并把链接发给客户,客户只需填写极简的信息,两分钟即可完成投保。这一革命性的变化,把保险从传统营销模式中解放出来,用互联网精神和武装的保险营销则加快向专业化转型,为客户提供“最近、最快、最爽、最便捷”的服务体验。

王若谷

光大银行利用互联网思维推动汽车金融服务

近日,光大银行借“2014(第十三届)北京国际汽车展览会”,举办了题为“探寻互联网思维下中国汽车产业发展的变局与机遇”的中国汽车产业发展论坛。光大银行公司业务部相关负责人介绍了光大银行汽车金融业务的发展变革,以及如何利用互联网思维创新金融产品更好地为客户服务,诠释了互联网思维下光大银行汽车金融业务的发展之路。据了解,截至目前,光大银行

已向市场推广的全程通线上融资系统、现金管理系统、阳光E购车服务,还包括即将推出的线上保理系统以及线上供应链金融服务平台。几大线上业务的推出,将使光大银行的金融服务渗透至汽车产业链各个环节,从上游的订单类融资、进口开证、银关业务等,一直延伸到下游的经销商建店融资、出口保理、融资租赁、租赁保理等业务,直至覆盖终端客户的消费信贷业务。王振

新华保险评聘“爱心形象大使”

如果你是一个有爱心、热衷社会公益的人,如果你是新华保险的客户,那就来新华保险报名PK吧。新华保险成立18周年之际,面向广大客户评聘“十佳爱心形象大使”,能够最终获评“十佳爱心形象大使”的客户,可获得“新华保险十八周年司庆”订制礼品,并优先体验公司创新服务项目。据悉,“十佳爱心形象大使”评选活动从2014

年6月一直持续到8月,客户报名截止时间为7月31日。候选客户需满足如下条件:年龄在5-60岁之间,投保人、被保险人均可;需是新华保险老客户,高端客户优先考虑;在其所在领域有突出影响力或代表性;形象积极、向上、阳光;有爱心,热衷社会公益,参加过新华保险组织的“母亲邮包”、“圆梦100”等公益活动的优先考虑。徐燕

许昌长葛市一农民触电身故 国寿赔付30万元

日前,许昌长葛市一农民因农田浇地时不慎触电身故,中国人寿长葛支公司依据条款规定,迅速为事故方赔付30万元理赔金。据了解,这位意外触电者为张某,长葛市后河镇人。前不久,张某在麦地浇水时不慎触电身故。张某曾于2013年5月7日在当地一家邮政银行投保了“国寿鸿富”两全分红保险,交保费15万元。由于对

保险合同并不了解,张某身故后,其家属来到长葛市支公司,提出要求赔付10万元。长葛市支公司工作人员受理后,给客户详细讲解了“国寿鸿富”产品的保险责任,指出意外身故将得到3倍的赔付,并快速完成赔付流程,为受害人家属支付赔付款。受益人在收到长葛支公司给付30万多元身故保险金时,竟感动得流出眼泪。王一川

财金播报