

# 百年人寿住院“免押金”

## 解决重疾住院治疗资金“融资难”痛点

“先消费后还款”，这样的消费模式让很多市民感觉便捷。百年人寿保险公司就把这样的模式引入服务中，让该公司符合条件的被保险人可以先治疗后付费。自此，只要是该公司符合条件的重疾险保障对象，住院时均可享受“免押金”服务。

住院“免押金”服务模式是百年人寿保险公司对符合条件的被保险人，因约定疾病住院时可以实现“零押金”。办理住院手续时，所需要缴纳的押金由保险公司代缴。被保险人出院后，对于符合理赔条件的，所代缴的住院押金由保险理赔金进行归还。目前，该公司住院“免押金”服务在本市已经正式上线，该公司镇江辖区的被保险人都可以体验这样的服务，不用为自己的住院资金犯愁。

当下，很多人总有这样的感叹“有啥别有病”，生病后第一反应是医药费的问题，尤其是重大疾病的相关费用更是让人感觉压力山大。为解决住院资金问题，今年年初，百年人寿特推出

住院“免押金”服务，让重疾患者提“钱”获得保障。“以前患重疾住院医药费主要有两种解决方式，一种是被保险人自主支付医药费再到保险公司申请理赔；另一种是直接向保险公司申请理赔，得到理赔金后再进行治疗。此后，这样的情况就会有很大的不同，不用愁凑住院押金了。”百年人寿镇江中心支公司负责人李光介绍说。

他举了一个事例，被保险人王先生购买了该公司指定的重大疾病保险产品，保额为50万元。一年后他因重疾出险，需要住院治疗。如果想用理赔金支付住院费的话，需要等待数日。如果他第一时间治疗，可以在入院前拨打百年人寿客服电话95542咨询或入院后拨打客服电话400-921-0673申请，或手机登录百年一保通提交材料；很快就可申请重疾住院“免押金”服务。随后，保险公司将向王先生治疗的医院支付5万元住院押金。如果治疗过程中，押金使用完毕还可以申请续费，他先后可以获得保险公司代缴押金50万

元。待王先生完成治疗出院后，保险公司给予50万元的重疾理赔金用于归还之前的代缴押金。

据了解，该公司首批住院“免押金”服务，目前主要针对今年新投保的市民，在2019年1月1日至2019年3月31日期间购买相关业务渠道主推的个人重疾类产品，且新单重疾基本保额大于等于20万的被保险人，均可以享受这样的服务。其范围涉及个险、银保、经代、顾销、网销、电销等渠道推出的18款个人重疾类产品。

李光表示，目前百年人寿所推出的住院“免押金”服务，旨在解决重疾住院治疗资金“融资难”的痛点，通过住院押金代缴服务解决被保险人住院资金问题。此后，只要符合条件的出险者仅需在线三步操作即可完成申请。住院过程中，无需处

理理赔和融资归还的问题，让被保险人在最大的程度上体会到保险保障，能够安心治病。“此后，百年人寿仍将致力于创新服务，坚持以客户为中心，让免押金服务、重疾绿通、直付速赔系列服务让更多人获得更好的理赔服务体验。”

(宋娜)



# 钱

周刊·综合

## 用心服务客户,提升服务品质

### 民生银行润州支行处处尽显热情、真诚与专业

民生银行润州支行自开业以来,坚持用心服务每一位客户,逐步提升服务品质,在全员的共同努力下,该行的业务量和客户数量都得到成倍增长。

#### 用心服务赢得客户

冬季的一天,前来民生银行润州支行办理业务的客户陈女士,刚刚进门就喝到了厅堂主管刘文娟送来的热乎乎的红糖水,顿时感觉到了温暖。与此同时,该行的工作人员还在厅堂门口为寒风中来往的路人送上一杯红糖水,客户被这暖心的瞬间感动了,纷纷表示感谢。

陈女士随后来到理财室,理财经理通过沟通了解到陈女士有到期资金,并且暂时用不到该笔资金,而陈女士是稳健型投资者,希望本金安全,于是理财经理为陈女士做了资产配置,建议她选择三年期大额存单以及

结构性理财,从安全性为客户考虑,建议进行合理稳健的资产组合,陈女士对该行的服务表示满意,随即办理了理财业务。

民生银行润州支行的员工们相信,“每一个暖心的举动,只要用心做了,客户都能感受得到,也会想起你!”朴园社区支行负责人王超用心思考,为朴园上观的小区住户购置了暖心门手套,并附上了朴园社区支行工作人员的名片,更加用心的服务体现在每一张名片上都手写了一句冬日暖语,提醒住户天冷注意保暖。与此同时,其他三家社区支行也利用空余时间走访附近小区,为住

户送去温暖。

#### 厅堂PK活动我最红

民生银行润州支行立足于客户服务,一点一滴积累,客户的满意是全体员工最大的动力!近期该行组织的“厅堂PK活动我最红”,不仅提高了员工们的营销能力,还打造厅堂优良的营销氛围。

家住附近的李女士是慕名而来的新客户,听朋友点赞民生银行的服务,产品设计灵活,这次李女士来就是想体验一下。一进银行大厅,就受到了运营工作人员王盼的热情问候,并将她引导给理财经理。通过沟通了解到李女士正好有闲置资金,在简明扼要地介绍近期产品亮点,比如理财产品、大额存单,代销的黄金展品后,理财经理还向客户介绍

了代销银保产品,在市场利率下行的情况下可以锁定长期收益,新客户理财享受的收益时间较短,如果资金暂时不使用建议做一些中长期配置。

在沟通的过程中,李女士觉得民生银行切入需求的问候和专业的建议正合心意,随即办理了业务。此后,李女士参与该行举行的女性插花、亲子活动中体验感都很好,现在不仅成为银行的常客,还为该行带来了更多的客户。

厅堂PK活动带动了开门红客户数的增长,加强了岗位之间的联动,所有的工作人员热情饱满,大家服务客户更多的时候把客户当作朋友,努力提升客户体验感,优质的服务,专业的服务,很好地提升了客户的满意度!

(赵鑫 胡四荣)