

让青春芳华注入“建行蓝”

建行镇江分行开展新员工入职培训

本报记者 俞佳融
本报通讯员 马欣怡 蒋建国

近日,建行镇江分行组织50多名新入行员工开展业务技能、综合素质和履岗能力培训,从莘莘学子转变为“职业人”,让青春芳华注入“建行蓝”。

合规警示教育, 扣好从业的“第一粒扣子”

合规是金融业的生命线,是银行业务发展的坚实保障,是所有员工不可碰触的底线。

该行不仅邀请行内专家为全体新员工上合规“第一课”,还组织全体新员工到丹徒区警示教育基地实地参观学习,接受警示教育,

让新员工树立“合规是不可逾越的底线”和“人人都是第一道防线,人人都是最后一道防线”的合规理念,努力让合规成为新员工的价值观和行为准则。

学礼知仪,塑造规范职业形象

该行邀请国家二级心理咨询师、优秀礼仪培训师石英对新员工开展服务礼仪培训,让新员工系统地学习银行从业人员应具备的礼仪规范与职业特质。

在培训现场,授课讲师从仪表规范、语言规范、纪律规范及专业礼仪服务用语几个方面进行教学指导,通过案例分析、操作话术、情景演练等多种形式开展学习,现场互动气氛热烈。



模拟实操,快速加持职业“装备”

模拟操作课程是作为一名新入职行员需要学习和掌握的基础技能,包括汉字录入、点钞技能、传票翻打等内容,全方位课程设计筑牢职业生涯基础。培训期间,新员工遇到疑惑问题积极向培训老师请教,老师耐心地做出解答,提供帮助,大家受益匪浅、收获良多。



“青创”讲堂,传承职业红色基因

该行团委组织开展共青团青工培训暨“青创”系列讲堂,围绕坚持政治性、先进性、群众性,凝聚青春动能。组织优秀青年员工代表座谈交流,用榜样的力量言传身教,帮助新员工在最短时间了解建行架构,增进岗位认知,提升归属感和责任感。

太平人寿 镇江中心支公司 举办客户体验活动

本报讯(张雨 俞佳融)近日,太平人寿镇江中心支公司以第四届“吉象节·太平客户节”为平台,邀请市民参加南京市江宁区汤山温泉康养小镇的太平苏茂颐园社区体验活动。

该公司紧跟社会发展创建层级养老服务体系,深入供给高品质、定制化养老服务,初步形成“乐享家、乐享游、乐享居”三大养老服务业务。同时,该公司创办的美好VIP俱乐部有着7级20项增值服务,全方位守护客户的美好生活。



近日,农行镇江京口支行举行传统的师徒结对仪式。老员工以“师傅”的身份,分享了多年的工作感受,新员工则讲述了入职后的经历。师徒签订结对协议,并分别收获了聘书与书籍。“师带徒、传帮带”不仅是一种仪式,更代表着传承与促进。

杨妍 顾唯奇 俞佳融 摄影报道

泰康人寿上半年累计赔付47亿元

“保险+服务”持续完善“健康闭环”

本报通讯员 朱燕
本报记者 俞佳融

日前,记者获悉,泰康人寿发布2023年上半年理赔报告。报告显示,2023年上半年,泰康人寿赔付总金额近47亿元,赔付总件数61万件。泰康人寿27年坚持深耕寿险产业链,以高质量理赔服务守护客户幸福。截至2023年6月底,累计赔付776万件,累计赔付517亿元。

从泰康人寿上半年赔付情况来看,健康险仍占据突出位置,赔付金额达38.1亿元,赔付案件中大多为健康险理赔。

健康险理赔的快速增长表明,随着人口老龄化加深,长寿时代正携手健康时代到来,健康保障日益受到关注。一方面体现出社会财富增加、生活水平提升带动了保险消费的增长,另一方面也表明,随着社会、生活、人口环境的变迁,恶性肿瘤、心脑血管疾病等重疾,及良性肿瘤、呼吸道疾病等轻症的发生率都在直线上升。而过去三年的新冠疫情,更让健康保障的理念深入人心,人们更主动去寻求健康风险管理,重疾险、医疗险等健康保险已成为

今天众多家庭的“标配”。

健康时代,健康问题不再仅是中老年人的重点关注。此次理赔报告数据揭示,重疾赔付“年轻化”趋势越发显著,恶性肿瘤高赔付年龄区间明显下移,恶性肿瘤赔付已经在26岁-35岁、36-45岁人群中高居赔付首因,今天的年轻人须关注罹患重疾的风险。

尤其值得重视的是,家庭支柱的重疾保障严重不足。数据显示,处于36-55岁年龄段人群各险种赔付占比均居前列,其中重疾赔付超62%,远高于其他年龄段。即便如此,该人群重疾件均理赔金额尚不到学龄前儿童的50%。36-55岁年龄段人群是社会中坚,也是家庭支柱,一份重大疾病保险,将有效对冲家庭的重疾治疗费用风险。

医疗险也是健康险的重要组成部分。因其灵活的给付属性,在青少年的健康保障中作用突出,相关赔付占比在各年龄段中一直居于首位。据泰康人寿上半年理赔数据,18岁以下未成年人医疗险赔付占比超过40%。从年龄分布来看,“10后”少年儿童医疗赔付占比最高,呼吸道疾病等高发。拥有一份医

疗保险,将让陪伴子女成长的父母们更加安心。

从泰康人寿上半年理赔数据可看出,健康险理赔并未止步于理赔,还涉及健康管理、健康服务等全链条,是对一家公司综合经营实力的考验。泰康布局医养,建设大健康产业生态体系,攻坚“健康险+健康服务+生态”健康闭环,致力让客户享受全生命周期的极致理赔、服务体验。

在支付端,搭建种类丰富、覆盖多重风险的健康险产品体系;在服务端,整合优质医疗资源,为客户提供一站式健康管理解决方案;在生态端,建设大健康产业生态体系,全国建设五大医学中心。同时,完成全国各地健康财富体验中心的覆盖,助力泰康大健康产业生态体系建设,为全周期健康理赔服务搭建起完善生态。依托大健康生态,泰康人寿打通资源、共享信息、优化流程,提升效率,优化客户理赔体验。

截至2023年上半年,重疾先赔(符合条件确诊重疾的客户可享受院中赔付服务)累计服务客户30000人次,累计赔付金额19.86亿

元;康乃馨探视累计服务客户78万人次;理赔效率提升,整体案件索赔支付时效1.73天,同比提速近30%;3000元以下小额案件平均赔付时效0.31天;5日结案率98.54%。依托客户信用评分和智能审核体系,创新领先信用赔,实现秒级审核,秒级到账,极速理赔。信用赔平均时效6.09秒,最快时效仅2秒,大大提升客户体验。

泰康人寿特色理赔服务——“健保通”累计签约医院近3000家,服务客户73万人次。消费者还可在健保通住院免押金医院享受“先诊疗,后付费”结算服务,现已开通住院免押金服务医院200余家。特色就诊服务——“泰康绿通”整合大健康生态体系,打造线上绿通、门诊绿通、重疾绿通、特疗直通等多元服务体系,优选专家80000余名,覆盖优质三甲医院千余家。同时,依托泰康医生APP,聚合50多万名全国公立医院医生资源,为客户及其家庭提供线上问诊、在线购药、线下门诊挂号协助等服务,让客户及家人小病无忧。2023年上半年,泰康医生APP核心服务规模突破112万人次。