

从道德抚慰到机制保障

无锡慈善救助 首创公益险搭配商业险模式

核心报道

慈善新举措

慈善救助是社会的道德标杆,但是,单靠给困难户送米、送油、送钱等临时性救助,不能从根本上为百姓提供保障。从2012年起,无锡市民政局、无锡市慈善总会大胆改革公共服务供给方式,政府“掏一点”、社团“捐一点”、企业“让一点”、市民“配一点”,形成了一个全新的慈善保险救助模式,让所有市民都享受到普惠制的保障。相关数据显示,自实施新模式以来,全市已支付救助慰问金482.41万元,受益群众达1062户。

现代快报记者 唐奕

一起火灾伤亡引发的思考

家住荣巷的低保户沈阿姨70多岁还在捡垃圾补贴家用。2011年6月,一场突如其来大火夺去了她的生命。望着烧成灰烬的家,儿子小荣万念俱灰。这时,民政部门和社区及时给他送来1万元慰问金,还帮助他重新整修房屋。

据统计,1993—2013年20年间,锡城共遭受暴雨86次、台风78次、龙卷风27次、冰雹11次,直接经济损失达13.5亿元,伤亡147人,虽然各级政府投入大量人力物力财力,但对受灾家庭给予了各种救济,但对生命和财产的补偿总体上不到位。

如何让受灾市民补偿到位,人人有保障?如何变临时救助为制度和机制的保障?无锡市民政局、无锡市慈善总会开始了对这项改革新课题的探索。

公益险“5朵金花”应时而开

2012年,无锡市民政局公开招标,引入商业险机制,探索自然灾害公益保险做法,即由政府为每个无锡户籍人口每年花1元钱参保,一旦发生自然灾害,被投保市民将获得保障。自然灾害公益险一推出就吸引了9家保险公司,最终中国人保财险无锡分公司顺利中标。

随后,无锡市民政局又陆续在更多公共领域引入了公益险这一机制,先后建立了低保对象人身意外伤害保险、城乡居民自然灾害住房财产保险、养老机构综合责任险、安康关爱老年人意外伤害保险公益配套险等5个险种,统称为慈福民生系列保险。“除了配套险,其他4种公益险都是由政府买单。”无锡市民政局副局长钱晓东说。

受灾户最快一周可领到补偿款

今年9月,溪南新村的一对夫妇在突发爆炸中双亡,住房被烧毁。这个不幸的家庭本来就不富裕,突发的灾难让儿子小薛顿时陷入了困境。按照自然灾害公益险协议,人保财险公司在了解情况后,立刻启动了赔付机制,短短一周内,小薛就按程序获得了30万元的慰问金。“每个公益险的受益群体虽不

同,但总体来说改变了慈善帮扶的模式。”钱晓东说,以前帮扶困难群众需要层层审批,现在是保险公司快速处理,受灾群众最快一周就能领到补偿。他说,慈善救助的模式从“特惠”向“普惠、特惠”并举转变,并注重差别化保障,慈善救助的对象从特定人群转变到了遇到困难的人群。在专业机构最近做的问卷调查中,慈福民生系列保险在无锡市民中的知晓率达到了85%,满意率达到了95%以上。

公益险搭配商业险是最大亮点

公益险有公益性质,而完全市场化的保险公司更关注利益。政府要公益,企业要利益,如何在两者中取得平衡?

钱晓东坦言,企业通过公益险来盈利比较困难。据统计,自然灾害公益险实施一年来,全市共发放救助慰问金、医疗补助金266.34万元,赔付率高达68.4%。而赔付率在60%以下保险公司才能不赔钱。

钱晓东说,为了激发企业的积极性,无锡在全省率先推出了公益险搭配自愿商业险的模式。今年推出的“安康关爱老年人意外伤害保险”属于配套险种。无锡市区60周岁以上老人自愿投保40元/人/年,一旦发生意外伤害最高赔付2万元。“配套险有兼顾公益和商业双重性质,由市民自愿参加。”无锡市民政局副局长高建强表示,只要运作得好,配套险完全可以盈利。这样即便公益险亏本,保险公司也可能通过配套险达到收支平衡。

中国人保财险无锡分公司副总经理吴晓玲坦言,做公益险既是履行社会责任,也是看好政府平台以及由此带来的品牌影响力。

爱心送礼不如为老人买保险

“购买一份公益配套险,就是给老人买了保障。”最近,宜兴企业家丁先生做出一项义举:出资近6万元,为家乡官林镇丰义村1328名60周岁以上的老人,每人购买一份安康关爱老年人意外伤害公益保险。

丁先生表示,自己创业成功后,一直想为家乡人民做点事。当得知

只要花40元,就能为60周岁以上的老人购买一份人身意外伤害保险,他就做了这个决定。丁先生说,为老人购买一份保险,给他们一份全年的保障,钱花得实实在在。

“通过公益险这个平台,可望吸引更多的人加入到献爱心的队伍中。”钱晓东表示。

投保为保障更是为了避险

去年,锡城有一家养老机构发生了老人意外跌倒事件,人保财险公司的小陈第一时间赶到现场理赔。小陈发现,养老院的台阶太高,且没有设置无障碍通道,老人爬楼梯时很容易跌倒。保险公司将该意见反映给这家养老院,养老院进行了整改,从而杜绝了安全隐患。

“公益险不仅是事后保障,更主要的是事先预防。”钱晓东告诉记者,不管受灾市民最终获得了多少经济补偿,都弥补不了失去亲人的痛苦,所以“无锡模式”在设计时也将防灾避险纳入其中。每次发生突发事件后,民政局就要求相关保险公司在迅速理赔的同时,必须给出一份发生事故的原因分析,并建议采取相关措施预防。此外,如果保险公司在实施公益险和配套险一年后实现了盈利,那么就拿出部分盈利专门用于公众的防灾宣传。

无锡模式将开启更多保障

“‘无锡模式’未来还会衍生出更多保障形式。”无锡市民政局局长刘玲说,目前自然灾害公益险的合约时间以一年为周期,但事实上自然灾害的发生有偶然性,可能一年是风调雨顺,另一年却灾害连连,如果以一年为周期很难计算出准确的赔付率。所以从明年开始,锡城的自然灾害公益险的投保周期已从一年延长至3年。

此外,目前的公益险一般是一个险种对应一家保险公司,一旦出现赔付率过高导致赔本,保险公司明年就可能放弃续约。所以,为了增强公益险的可持续性和安全系数,从明年起,相关公益险也有望从由一家保险公司单独运营,转变为由3家保险公司联办共保,这样既可以分摊市场风险,也增强了公益险的安全系数。

慈福民生系列保险

投保方式

理赔标准

1.自然灾害公众责任险

政府买单1元/人/年投保

一旦发生暴风、暴雨、崖崩、雷击、洪水、龙卷风、台风(热带风暴)、飑线、泥石流、突发性滑坡、冰雹、地震等13种自然灾害,以及意外火灾、爆炸、空中坠物袭击,见义勇为、抢险救灾和军事行动造成的人身伤亡以及因伤亡发生的医疗费用都可以给予保险理赔,最高可赔19万元。城乡低保等三类家庭按约定理赔5000元家庭财产。

2.低保对象人身意外伤害保险

政府对市区低保家庭60周岁以上、以下人群,分别按50元/人/年、35元/人/年投保

意外致死致残分别最高赔付2.5万元/人/年、2万元/人/年,意外致伤住院分别最高赔付5400元/人/年、3600元/人/年,对前类对象还提供24小时医疗健康咨询服务。

3.城乡居民住房财产险

今年9月率先在无锡锡山、惠山两区试点,两区城乡户籍居民以户为单位投保,政府买单按6元/户/年投保

凡遭遇火灾、爆炸致损,最高赔付2.5万元/户/年;遭遇自然灾害、飞行物、空中坠物致损,赔付1.5万元/户/年;对同原因致室内家庭财产损失,最高赔付8000元/户/年;城乡重点优抚对象家庭等四类特殊人群赔付翻一番。

4.“安康关爱行动”意外保险

锡城60周岁以上老人自愿投保40元/人/年对“三无”、“五保”老人,由保险公司免费办理保险

因意外伤害出险最高赔付2万元,意外住院津贴每天20元,并提供24小时专家医疗健康咨询服务。

5.养老机构综合责任险

按100元/人/年标准,由福彩公益金承担70%,养老机构自筹30%投保

机构养老老人意外身故、致伤,最高赔付6万元/人,丧葬费最高赔付2000元/人;残疾用具费最高赔付8000元/人,意外医疗补助最高赔付1.5万元/人,意外伤害住院补贴最高赔付5400元/人,骨折最高赔付4000元/人。

记者点睛

改善民生,创新社会管理,这是民政工作的新课题。无锡市民政局结合苏南经济发达地区的实际,创新慈善公共服务模式,用小资金做活了大保障,建立起“政府主导、市场运作”的发展型公共服务新格局,具有示范意义。



能率
因为专业 所以信赖

能率大容量恒温热水器 领跑高端热水器市场

中国热水器市场近年来呈现出高速增长态势,并朝着多元化发展,整个行业可谓热点不断,各个品牌厂家的竞争进一步升级。其中,许多热水器品牌纷纷将竞争焦点指向高端市场。

中国热水器市场经过多年的竞争,不仅出现了品牌高度集中的局面,高端产品也取得了一定的发展空间,已占有了整体热水器市场结构20%左右的份额。随着热泵、冷凝、恒温、集成热水器等各类产品纷纷现身市场,热水器行业将呈现舒适与节能并重的发展趋势。目前消费者选购热水器时不再仅仅关心它们的价格、安全以及产品寿命这些最基本的因素,外观的设计、舒适的洗浴体验等成了消费者越来越关心的问题,因此高端热水器产品在近年来变得格外火爆。

热水器恒温技术成竞争砝码

其实,数码恒温技术几年前就已被许多热水器厂家采用并投放市场,但由于长期以来消费者将焦点放在热水器的安全问题上,对热水器的功能有所忽略。随着各家安全技术日益成熟,恒温热水器大行其道以及消费水平的提高,人们越来越重视洗澡的舒适度,在选购热水器时,除了安全以及节能因素外,恒温自然成为关注度最高的功能。这也体现了热水器行业价格竞争日益激烈、技术竞争日趋明显的趋势。

然而,热水器的恒温技术一直是制约国内热水器品牌发展的瓶颈,据介绍,恒温热水器主要是通过高性能、高精度的芯片,来全面实现微电脑系统控制和智能化电加热,在动态监测到、出水温度和出水量的同时快速达到设定水温,确保温度持久恒定。恒温已经是现在很多家庭的需求,如何在洗澡的时候提供持续的、温度恒定的热水也是很多消费者在购买热水器时考虑的重要因素。

大容量恒温出水,享受舒适温水体验

对企业来说,技术创新增加了产品的含金量,是取得市场销售量的关键砝码;对于消费者,技术创新带来的生活享受,远比价格战带来的实惠大得多。拥有六十年专业燃气热水器制造经验,一直坚守在高端热水器市场的能率公司,针对消费者在洗澡过程中出现的水温忽冷忽热的情况,以其专业成熟的技术推出了燃气热水器行业最具科技含量的新品——智能果系列恒温热水器。该系列产品

大容量恒温出水,享受舒适温水体验

在动态监测到、出水温度和出水量的同时快速达到设定水温,确保温度持久恒定。恒温已经是现在很多家庭的需求,如何在洗澡的时候提供持续的、温度恒定的热水也是很多消费者在购买热水器时考虑的重要因素。

站一如既往地遵循了能率“舒适体验,确实随心;人性体验,节能贴心”的品牌承诺,以智能恒温技术以及大容量(13、16升)的热水产率造就舒适的沐浴享受,它解决了出水时水温骤冷骤热的现象,并通过水量伺服器,自动调节水流,在实现了安全、舒适享受恒温热水的同时,让沐浴生活在不知不觉中无限升级。

领航二十载 质臻每一天

能率(中国)投资有限公司
24小时服务热线: 400 988 1998
www.noritz.com.cn