

大灾面前 保险成为“社会减震器”

众所周知,保障是保险的最基本功能。太平财险作为保险业的生力军,近年来发展迅速,为越来越多的人提供有力保障,实现保险的保障、资金融通等功能。

太平财险济南中心支公司总经理 李春辉

北宋著名理学家张载有一句名言,广为后世传颂:“为天地立心,为生民立命,为往圣继绝学,为万世开太平。”,其大意是:“为社会重建精神价值,为民众确立生命意义,为前圣继承已绝之学统,为万世开拓太平之基业。”这也是中国太平的司歌开头,也是太平不断努力实现的目标。

成为业界生力军

中国太平保险集团有限责任公司,简称“中国太平”,是管理总部设在香港的中管金融保险集团,是当今中国保险业历史最为悠久的民族品牌,1929年创立于上海。经营区域涉及东南亚、欧洲、大洋洲等多个国家和地区,业务范围涵

盖产寿险、养老保险、再保险、再保险经纪及保险代理、证券经纪、资产管理和非金融投资等领域。

太平财产保险有限公司(简称“太平财险”),是中国太平旗下唯一一家在境内经营财产保险业务的保险公司。太平财险山东分公司于2003年7月成立,深耕齐鲁大地十余载,现在济南、临沂、潍坊等12地市设有中心支公司,服务网络遍布全省。太平财险济南中心支公司成立于2011年4月,开业以来,始终保持稳定快速增长,市场知名度和美誉度不断提升,成为济南财产保险市场发展的一支生力军。

凸显保险三大功能

投保故事

从来没想到,有这么一天,我会主动想与保险扯上关系。

这里有两层关系:一是被动的。家人在保险公司找了一份工作。我不得不接触保险的一些皮毛。二是主动的。也许正是因为这种惯性的“唠叨”,我慢慢地发现,保险并不像此前想象的那样“白花钱”,而是真正起作用的。

让我的保险意识产生变化的,确切地说,是三件事。

第一件是身边事。朋友结婚才一年,岳母就被查出了癌症,仅大半年时间,就花去了40多万元。即便如此,还是没能挽回岳母的生命。朋友对我说:“感觉自己太缺乏保障了。平时看着还不错,偶尔还玩点小资什么的,但真正遇到事,就发现自己不堪一击,脆弱至极。”他说。

为岳母办完丧事两周后,朋友就为自己和妻子各买了一份重大

疾病险。20万重大疾病,年缴7220元,交费20年,大病种类39种加11类特定疾病手术。朋友36岁,他说保障对于一个家庭来说,太重要了。

这是朋友给中年的我上的重要一课。

第二件是天下事。天下很大,风险很多。或许与工作环境有关,我接触了太多的不幸。比如,车祸、火灾、溺水、跌落等各类意外伤害。据报载,我国意外伤害死亡率在50年代居第9位,70年代居第7位,90年代以后一直居死因排名第4位。也就是,每年大约有70万人死于交通事故,真是防不胜防啊。

再比如“现代病”。舒适的生活条件、不良的生活习惯(如酗酒、吸烟,吃易致癌食物)导致多余的脂肪堆积、高度的精神压力,“造就”了大量的“富贵病”和“精神病”。另外像糖尿病、高血压、脂肪肝、高血脂、精神抑郁症也在“普及”。相当

险界拾贝

好友小罗,二十来岁,运动员出身,身体强壮,平时在家附近的工厂打工。

2009年8月,在我的极力劝说下,小罗很不情愿地为自己投保了我为他量身定制的一份终身寿险保险产品一份,并附加了提前给付重大疾病保险一份。

2010年6月初,小罗回家后发现自己双下肢有浮肿的情况,当时并没有在意。但接下来的几天,他却发现大事不妙,每晚下班回家后双下

“用心经营” 打造特色增值服务品牌

保险特色服务

推介之④

为了更好地构建“和谐保险”,近年来太平财险济南中心支公司不断增加服务项目和升级服务标准,推出多项服务举措方便、服务客户,促进和谐保险与和谐社会的发展。

1、非事故免费道路救援服务
“放心出行,太平相伴”,2011年推出的仅限VIP的客户服务,2012年3月升级为所有太平财险客户提供客户服务,如客户车辆出现非事故原因的抛锚,可以享受免费拖车、搭电、援油、换胎、现场抢修等增值服务。

2、非人伤万元以下案件,8小时赔付服务

整案损失金额在万元以下、非人伤、资料齐全、赔付金额无异议且已将索赔资料交至分公司的案件,在8个工作日内赔付。

3、“快易赔”理赔服务

对个人客户2000元以下车、物损案件,客户现场报案,并经公司现场查勘,银行账号、驾驶证、行车证、身份证齐全有效,且案件性质无争议,现场可一次性定损,客户无需再提供其他资料,理赔款2日内轻松支付。

4、“一袋式”上门收单服务

客户车辆出险后,对不涉及人伤、损失金额在万元以下的单方或多方车损事故,理赔人员在查勘定损后告知客户所需提供的理赔资

料,并在太平快递袋上勾选,客户按照勾选内容收集齐全资料后,只需拨打95529客户服务电话,EMS快递公司会及时上门收取,并负责安全送到保险公司,免除了客户送资料索赔的劳累。

5、《客户服务彩信报》服务
太平财险有精美的《客户服务彩信报》服务,内容包括:服务动态、产品推介、保险知识问答、应规避的不良驾驶习惯等。每月赠送一份给VIP客户,同时,也赠送一份给太平财险理赔即将到期的客户。

6、人伤事故快速调解服务

为维护被保险人和交通事故受害者的利益,化解被保险人与三者的矛盾与纠纷,太平财险与部分交警事故科建立了人伤案件联合调解机制,对一定范围内人

的基础设施和电力能源建设。根据协议,中国太平将积极推进保险资金在山东省的运用,并开展大病医保、税收递延型养老保险、养老社区建设等领域的创新试点,满足山东企业在对外投资、对外贸易中的风险管理和资金融通需求。

再者,保险还能够促进社会管理,保障社会和谐。作为一种市场化的风险转移机制、社会互助机制,保险被誉为“社会的减震器”。2013年4月20日8时02分,四川省雅安市芦山县发生里氏7.0级地震。中国太平于4月20日晚间宣布,将向四川雅安地震灾区捐赠1000万元。4月21日晚9点30分,“芦山地震”首例理赔案结案,从接到报案到支付理赔款,用时仅两个小时。

发展迈上新台阶

2013年,我们依托省会经济的优势,借省委、省政府金融改革和太平集团“三年再造一个新太平”的东风,承保保费增加,市场占有率

率不断提高,综合实力不断增强。在保持业务高速增长的同时,我们践行太平财险山东分公司提出的“发展 合规 内控 服务”口号,大力改进基础管理,提升员工素质,结案率、赔付率、综合成本率等各项基础管理指标。

同时,我们持续深化渠道建设,大力开拓市场。在重点发展传统主渠道业务的同时,依托已签订的总对总战略合作协议,与中石油、邮政储蓄、邮政速递物流、农业银行等成功合作。今年,我们又成功与山东顺骋、山东世通等大型汽车销售集团达成了合作意向,渠道发展迈上一个新台阶。积极与同业沟通合作,开拓共保业务,与平安财险、中银财险、紫金财险等共同承保了一系列重大财产险项目。我们将继续秉承“用心经营、诚信服务”的经营理念,坚持“诚信、专业、价值”的核心价值观,恪守“稳健发展、积极进取、完善管理、追求价值”的工作方针,为万世开拓太平之基业!

投保故事

从来没想到,有这么一天,我会主动想与保险扯上关系。

这里有两层关系:一是被动的。家人在保险公司找了一份工作。我不得不接触保险的一些皮毛。二是主动的。也许正是因为这种惯性的“唠叨”,我慢慢地发现,保险并不像此前想象的那样“白花钱”,而是真正起作用的。

让我的保险意识产生变化的,确切地说,是三件事。

第一件是身边事。朋友结婚才一年,岳母就被查出了癌症,仅大半年时间,就花去了40多万元。即便如此,还是没能挽回岳母的生命。朋友对我说:“感觉自己太缺乏保障了。平时看着还不错,偶尔还玩点小资什么的,但真正遇到事,就发现自己不堪一击,脆弱至极。”他说。

为岳母办完丧事两周后,朋友就为自己和妻子各买了一份重大

中年,寻一份有保障的生活

一部分人只忙着赚钱和工作,却透支了身心健康。正是应了那句话:年轻时透支身体换钱,年老时用钱来买命。更别提无处不在的雾霾、噪音、废气等环境污染了。

一些资料将上述情况通称为“现代风险”。我的感受,在现代社会里,很多现代化带来的风险是难以预测的,难以琢磨的,甚至存在着很多客观因素,作为主观的个体来说,只能积极去应对——保险就是现代生活意识的一种,也正在逐渐成为许多现代人的习惯。

天下很大,风险很多,但我们可以给自己一份保险,给家人一份保障。这是人到中年的我的真切感受。

第三件是心里事。过了30岁,就觉得这日子直奔40而去,拦都拦不住,心里那个焦虑呀。同事的经历让我很是感慨。同事快40岁了,才生了孩子,一家人那个开心就别提了。可孩子还不到1岁,她就被查出

了癌症,还是晚期,撑了没多久,人就没了。看看她老公和她还不会走路的孩子,真是不知道,这日子以后还能怎么过?后来,保险公司给同事理赔了25万元,据说她老公把这笔钱分为两部分,一部分给孩子存起来,另一部分开了个小店,和家人一起经营。也许,这是同事留给最亲的家人最后的关怀吧。

我想说的是,作为“上有老下有小”的人,除了依靠努力工作、坚持奋斗外,也可以考虑为自己再寻一份依靠——保险。让自己每天在忙碌辛苦之余,不再那么战战兢兢,让自己每天在烦恼狂躁之时,不再那么焦虑郁闷,因为保险,实际就是在为家人找依靠,帮家人建立起更强一些的抵御风寒的能力。也许,这会成一份很重要的心里安慰。

中年,寻找一份有保障的生活,还不晚。
(潘志勇)

险界拾贝

好友小罗,二十来岁,运动员出身,身体强壮,平时在家附近的工厂打工。

2009年8月,在我的极力劝说下,小罗很不情愿地为自己投保了我为他量身定制的一份终身寿险保险产品一份,并附加了提前给付重大疾病保险一份。

2010年6月初,小罗回家后发现自己双下肢有浮肿的情况,当时并没有在意。但接下来的几天,他却发现大事不妙,每晚下班回家后双下

保险给了他二次生命

肢浮肿的情况不仅不见轻反而逐渐加重,在家人陪同下,小罗到当地市人民医院就医确诊为双肾急性肾功能不全(肾衰竭期)。这个结果无疑是晴天霹雳,对于小罗来讲几乎是判了死刑。小罗自幼家庭贫困,早早的承担起了家庭的重担。辍学后,小罗就一直离家不远的工厂打工,经过多年的勤俭节约,眼看家庭经济条件有了较大提升,谁料想,又出了这个事。

小罗出险后,我第一时间向公司

进行了报案。接到报案,公司立即派理赔人员到医院对客户小罗进行了看望,并告知小罗公司会对其提供一切力所能及的帮助。同年8月份,小罗进行了一段时间的血液透析,收集、整理资料委托我向公司进行了索赔。保险公司当即做出了正常赔付的结论。公司一行人在我的陪同下赶往小罗家中,小罗一家人早早做好了准备在家等候,因为他们知道,我们给他们带来的是生命的希望。

走出小罗的家门,看着渐渐远

去用力摇着双手向我们道别的小罗一家人,我们在感伤的同时也看到了一丝欣慰。现在公司还将小罗纳入了理赔关怀行列,每到过年过节都到客户家中进行看望,保险理赔完成了,但服务还会继续进行。

如今,做了肾移植手术的小罗,看上去像正常人一样,也能做一些轻体力的工作了!难怪他逢人便说保险的好,还说是保险和做保险代理人的朋友给了他第二次生命呢!
(李亚伟)

从业故事

保险是生活必需品

“我们守护您的人生,珍爱您的幸福。”这是保险行业的承诺。保险是人类历史上最好的一项发明,然而,在我们国家,有太多的民众对保险有误解,作为保险从业人员的一分子,我想在这里告诉大家,人生有太多不如意的事,保险,就像家里准备好的伞一样,宁可终身不用,不可一日无“保险”。

不同的城市,一样的生活。保险就是以人为本,造福于民的事业,平时是一种储蓄,遇到事故时又能挺身而出,弥补意外损失,使你得以维持以前的生活品质。我们生活离不开保险,比如医疗保险,养老保险,汽车保险。生活如果没有保险这个世界将变得很糟糕。生老病死是自然规律,发生这种事就要花钱。特别是意外和疾病不是我们可以控制的,一旦发生这种情况,可能就会造成家破人亡,甚至一夜回到解放前。死者去了,但是家人还要继续生活。买了保险,出现这种情况,保险公司会赔付一笔钱给你的家人,让你的家人能够维持基本生活。

保险就像伞,下雨的时候为你挡风遮雨,不下雨的时候放在家里也不影响什么,同时保险还有避税避债作用,做生意的,生意不好了,你欠的贷款,借的债,您的所有财产都要拿出来还债,但是保险是您在家庭财产和企业财产之间的一道防火墙,无论将来生意做的好与坏都不影响家庭的生活。买保险不能改变生活,但是可预防生活被改变。

保险是后路,在春风得意时布好局,才能在四面楚歌时有条路。有钱时,钱不值钱。没钱时,人不值钱。要想让人永远值钱,就必须在您现在有能力的时候,把赚到的钱拿出一部分来规划好不确定的将来。提早规划,提早安心。保有人类最起码的尊严,做一个没有后顾之忧的人。才能在事业上真正做到大展拳脚!

我始终相信保险不是万能,但没有保险真的是万万不能。虽然保险不能保证我们多么富有,至少,在风雨来临时能为我们的家庭减轻许多负担。不拖累家人和朋友!保险是我们生活的必需品,保险让生活更美好!

(吴广庆)