

保险让生活更美好·大型征文

指导: 山东保监局 主办: 济南市保险行业协会 齐鲁晚报 协办: 齐鲁晚报全媒体中心

市民冬季应购买哪些保险

入冬后天气慢慢变得寒冷,偶尔的雨雪天气也会给人们的生活和工作带来不便,恶劣雨雪条件下更易发生道路事故造成巨大损失。但如果已经投保了相应的保险,即可由保险公司承担大部分风险,进而将损失降至最低。那么即将步入冬季,消费者应做好哪些保险保障计划,从而最大限度地减少损失、抵御“风险”呢?

>>>意外险

确保人身安全

冬季,北方降雪后路面湿滑,行人容易摔倒,而寒冷的天气下人的身体较为僵硬,更容易产生各种伤害,特别是老年朋友和儿童更应注意。产险相关专家指出,消费者可以通过购买意外险来转嫁上述事故导致的损失。目前市面上有专门针对老年朋友的骨折意外险,涵盖骨折意外和医疗责任。同时,也有针对学生儿童以及普通人群的

意外险,可以提供意外医疗、意外津贴等多种保险保障,为消费者减轻意外事故带来的经济压力。

如若因雪后路滑导致摔伤等情况,意外险、意外医疗险,还有日常的医疗保险都涵盖此类保障。因此,市民因雪天路滑,造成的摔伤、骨折的情况,产生的医疗费用,可以通过平常投保过的意外险,附加意外医疗险向保险公司申请理赔。不过,值得注意的是,如果投保的意外险保单中,没有包含意外医疗费用保障项目,就无法通过保险得到补偿了。

>>>家财险

为爱家撑起安全伞

冬季,天气严寒,室内有供暖的家庭,可能会因压力的原因导致管道破损,部分安装太阳能热水器的家庭,安装在室外的管道也可能因严寒导致爆裂。对于上述损失,产险专家建议消费者购买家庭财

产保险,同时附加水暖管爆裂损失险予以保障。除此之外,有的保险公司还可以承保因室外水管爆裂,楼上住户、邻居住户的水暖管爆裂导致的消费者室内财产遭遇水淹的损失。

一般情况下,家庭财产保险的保障范围是室内财产,包括装修、家具、衣物等,除房屋建筑结构面临的风险外,还存在很大的盗抢风险、水管爆裂后的自身家庭财产损失和赔偿责任等风险,购买家庭财产保险的保户一般附加盗抢险和水管爆裂险。所以,在购买了房贷险以后,投保家庭财产保险仍是有必要的。这样,发生保险事故时,大部分的损失都能够从保险中得到补偿。

>>>旅行险

呵护旅行安全

冬季也是旅行的大好时节,不少项目都是这个季节特有的,如滑雪、赏冰灯等,同时,不少人还选择

前往南方地区甚至南半球来躲避严寒,无论何种方式,人在路上,难免遇到各种风险,产险专家建议,针对旅途中可能发生的风险,消费者应该未雨绸缪,提前为旅途准备一份保险,以保障旅途安全。境内旅行,境外旅行系列产品特别针对旅途上的各种风险开发,提供包括人身意外,行李物品损失,航班延误、旅行变更在内的一系列综合保障,为消费者的出行提供一份呵护。

出行路上,由于大雪等天气原因造成的航班延误是经常遇到的,如果旅客购买过航空意外险,那么就可以根据保单内的规定,从保险公司方面得到补偿。航空意外险的有效时间一般是从起飞到落地,因此就算航班延误,航空意外险的有效时间也会跟着顺延。航空意外险保障的范围广泛,条款中规定被保险人将要搭乘的固定航班飞机因恶劣天气、自然灾害、机械故障、罢工、劫持或怠工、其他空运、航运工人的

临时性抗议活动、恐怖分子行为、航空管制或航空公司超售而导致其出发延误时间连续达到一定时间以上,保险公司按保险金额赔偿。

>>>车险

多险种保障安全驾驶

机动车是日常出行中最常见的交通工具,暴雪天气,路面湿滑,更易发生交通事故,造成车辆损失和人员伤亡,有时损失是巨大的。不少车主为节省保费,通常只买交强险。由于我国交强险制度中对于财产损失赔偿有2000元的限额,使得赔偿中超出2000元的部分只能由车主自行承担,因此很多时候,交强险显得很无力。保险理赔师建议私家车主不要仅投保“机动车交通事故责任强制保险”,同时还要为自己的爱车投保“机动车车辆损失保险”“机动车第三者责任保险”“车上人员责任险”以及相应的不计免赔率附加保险。

投保故事

一次车祸,让我真实地感受到保险给予的贴身保驾。尤其是那快捷、高效的服务,更是让人信服。从心里感到特别温暖踏实。

工薪阶层买车谈何容易,我拿出了所有积蓄,又找亲朋好友借了五万。买车时,保险公司动员我们入这险那险,当时我们十分反感,买车都借债,哪儿有闲钱买险,所以当时只是买了“交强险”。

过后几天,老公突然改变了主意,“听说有的小区里的车被人划了玻璃,电视上也经常有家用

从业故事

2000年,我加入寿险公司选择了保险销售工作,一干就是十几年。说实话,刚开始时工作状态一直不是很好,但是2003年年底发生了一件事情,对我的触动特别大,从此让我重新认识了自己的职责,也重新认识了人寿保险这个行业。

我有一个好友叫小华,在我公司附近开了干洗店,我经常到她店里去。有一次听她说骑摩托

从“反对派”到保险的忠实消费者

车被盗的报道。现在车辆太多,驾驶员又复杂,你再怎么小心不碰人家,说不定人家会来碰你,我们还是买“全险”吧。”

事情还真被老公说中,交保险后的二十天,我驾车回乡下老家,正常行驶中突然从旁边玉米地的工作路上窜出一辆车,“咣”的一声结实实地撞到我爱车右后车门上,停车后一看,车门硬生生地凹了进去,大片的漆片掉了下来,对方的车前脸变形,车灯破碎,我的心“砰砰”乱跳。对方下车

后,原来也是个女司机,脸变得煞白,看得出她也受惊不小,连说:“大姐,对不起!实在对不起!”我们拨打了122电话报警。一会儿交警赶到,勘察了现场后,认定对方负全责。交警问对方,“交保险了没?”对方称:“只有‘交强险’。”“那自己处理吧。”转而问我,我说话的“全险”。交警立即拨通了电话,十几分钟保险公司的工作人员就到场了,他们查勘后,一位同志开着我的车直奔他们的定点维修点。路上他说,车很快就会修

好,修好后会通知我取车。

一家人在焦虑中度过了十天,终于等到了保险公司的电话。赶去一看,我的爱车竟崭新如初,心里的一块石头终于落了地。

这次的亲身经历使我由买保险的反对者来了个180度的大转弯。在同事、亲戚、朋友间不自觉地当起了义务宣传员。经过我的宣传,他们都自觉地去办了“全险”。不经历不知道,经历过你就会感到还是买了保险心里踏实。

(陈善娥)

险界拾贝

保险带给我们“多少”保障

“保险公司兑现承诺,及时把保险金赔给了我,我做心脏支架手术的费用终于筹集够了”,当公司把10万元的重大疾病保险金汇到投保人李先生的手中,李先生脸上露出了感动的笑容。收到理赔款后,李先生一家为表达公司热情、周到、快速的理赔服务的感谢,将一面印有“雪中送炭,情暖人间”的锦旗送到了公司。这仅仅是公司中众多理赔案件的其中一个案例。保险,终究带给我们什么,保险,真的是骗人的吗,真的是理赔难理赔慢吗,拥有300多年历史的保险到底对我们有什么实际的益处呢?

很多人认为,保险代理人不过是想骗自己钱,通常会拒绝保险和保险代理人。

天有不测风云,人有旦夕祸福。很多遭遇不幸的家庭都会发现,家里的顶梁柱劳碌一生往往是给医院打工。如何不让自己的辛苦钱一夕之间就变成“救命钱”,如何能保障辛劳一生后,晚年生活的安享富足。在这里我们要说,投保一份保单,就会多拥有一份保障。或许,它不会给你带来健康,但是它可以让你得到健康的修补;或许它不能挽救生命,但是它可以让你少有所依,老有所养。

随着社会的进步,商业时代的不断发展,越来越多的老百姓开始注重自身的人身保障,也有不少人开始关注保险,人们在解决温饱的需求之后接下来就是要解决自己的保障需求。

我国正快速进入老龄化社会,养老问题一直是人们关注的焦点。人的寿命越来越长,越来越多的人考虑为自己年老之后的生活保障做好准备。所以,让自己拥有无忧的晚年生活,有计划地提前养老储备金是绝对有必要的,这可以让我们在老年时仍能保持经济独立和个人尊严,拥有一个高品质的养老生活。

在医疗费用如此高昂的今天,一旦患上某种比较难以治疗的重大疾病,那么一个家庭的积蓄就基本上没有了,同时还可能需要四处筹钱。而保险公司的健康险可以解决这个问题。当你不幸患上某种重大疾病,保险公司会承担起高昂的医疗费用,给你的家庭雪中送炭,保障你的家庭生活不受影响。

当今社会,每个家庭普遍只有一个孩子,每位家长都把自己的孩子当成掌上宝,子女的教育问题更是十分重要,但目前教育费用支出日益增加,给年轻的父母们带来了较大生活压力,从一个孩子的出生到成长,会使许多父母孤立无援,保险,可以为我们的子女提供一份教育基金,从而确保我们的子女的美好未来。

(赵姗姗)

一念之差 遗憾终生

车接侄子放学回家时差一点撞车,非常后怕。我对她说:你现在既没有工作,又没有收入,还没有保险,平时做事性子又急,应该买张全家福卡,128块钱一年,保障高达10万,还有2千元不计免赔的医疗费,平均一天才几毛钱,不贵还能转移风险,挺划算的。她却说:“唉!买保险干嘛呢!”

我清晰地记得那是2003年腊月二十三的时候,我在老家,全家

都在开开心心地办年货。突然我接到好友冉冉的电话,她告诉我前一天小华在回家过年的路途中出车祸去世了,我当时听了觉得好像晴天霹雳一样,感觉这都不真实。

小华的哥哥前几年因心肌梗塞去世了,留下了一个还在上小学的儿子和年过七旬的老母亲。

出事以后的那段时间我非常自责,我给她说过但她不买很正

常,因为她不懂保险,而我做为一个专业的寿险代理人没有让她买是我的失职,如果当初花上小小的一笔钱让她买份保险,十万元的赔偿给她父母,相信她们晚年定不会如此凄惨。

以前我不好意思给朋友说保险,现在出了这事之后,我觉得我不能再有这样的遗憾,应该调整心态,让大家知道,买保险就是在帮助大家。

(宋丹丹)

华泰保险社区门店 贴心服务在您身边

保险特色服务

推介之②

近日,家住富翔天地的小张,晚饭后散步来到位于小区西门的华泰保险社区门店,为自己在当天早上出险的爱车办理保险理赔。小张半年前在华泰保险小区的社区门店里为自己的爱车进行了投保,在早上开车上班途中发生了剐蹭,在现场电话向华泰保险报案后,考虑着急上班等因素,华泰保险的客服人员让其用手机对现场拍照后先去上班,待下班再到社区门店办理理赔手续。其时,尽管天色已晚,华泰保险富翔天地社区门店仍旧灯火通明,店主小刘热情的接待了小张,询问事故经过、填写相关表格,收集复印相关材料,到小张的停车位查勘拍照等,仅仅用了不到10分钟,就办完了所有手续,第二天小张就收到了华泰保险支付到其银行卡的理赔款。

独家引进社区门店模式

上述情形是华泰保险社区门店为客户服务的一个极为平常的场景。保险社区门店是在欧美国国家较为成熟的一种保险服务模式。2009年,华泰保险率先、独家

将这种服务模式引入中国,截至目前,已有超过1000家以上的华泰保险社区门店相继在全国30个省市落地生根;目前在济南市区已经有超过10家以上的门店正式营业,计划今年在全省的济南、潍坊、淄博、临沂、聊城、烟台、威海等地开设超过75家以上的门店。这些门店将根植社区开展业务,为周边居民提供安心省心、专业周到的贴身管家式保险服务。不同于传统的财产险销售方式,华泰保险将门店开进社区,一改以往卖保险给人“看不见,摸不着”的印象,门店不仅成为了华泰保险在社区内的驻点,同时也成为“便民、亲民、服务于民”的新型服务站,一些门店还推出了营业时间的延时服务,方便上班族在下班后或节假日随时近点咨询、投保、办理业务等,这在一定程度上打破了传统保险销售模式上营业时间和路程的限制,许多保险服务在客户的家门口便可以实现;对于社区周边居民来说,买保险、办理赔将会便捷得如同在家门口购物,在社区周边即可享受到身边贴心的保险服务,真正体现“好邻居,好帮手——你身边的华泰保险”这一服务理念。而且,取得合法经营资格的门店拥有固定的经营场所,也增加了广大消费者对门店保险从业人员的信任。目前,华泰保险社区门店能为周边

居民提供华泰保险的保险咨询、查询、投保、出单、理赔等完整的服务,在这些门店里,市民不仅可买车险,还能买到量身定做的专属产品,如家庭财产险、人身意外险、小微企业综合保障计划等,更可以体验到车辆紧急救援、风险管理等增值服务,让居民“足不出社区”即可享受到“看得见摸得着”的贴心服务。未来,华泰保险社区门店的业务范围还有可能拓展到寿险、基金等关联金融服务领域,并计划逐步增设ATM机、缴费终端等便民设施,成为植根社区的综合性保险金融服务平台。

EA制度管理更规范

华泰保险社区门店采用的是专属代理人(简称EA)的制度,门店店主作为华泰保险的专属代理人,在门店里只代理华泰保险的保险业务。门店由店主个人所有、自主经营,是店主个人私有的金融保险事业发展平台;华泰保险在监管部门许可的前提下授予门店及店主专属代理权限,门店与华泰保险是专属代理关系。上述场景中门店店主小刘,从事过多年的保险代理和营销工作,一直存在很多困惑:个人的身份不明确,有时是保险公司的正式销售人员,有时是保险公司的代理人

员;保险公司对其的考核不断变化使其对未来总有不确定感和不安全感;客户不稳定、流失率高、续保率不高,业绩增长缓慢甚至下滑等等,自从加盟华泰保险开设社区门店(EA门店)以来,上述问题迎刃而解:

——身份明确。门店店主与公司是专属代理,门店归属店主个人所有,自主经营,是个人私有财产和事业。

——规范管理。华泰保险与店主和门店签订协议,以法律合约的形式保障店主权益清晰、稳定收益、持续成长。

——运营支持。华泰保险为店主提供系统的管理训练,全程辅导;明确的客户定位为创业者指引发展方向,锁定个人客户群,市场前景广阔;强大的理赔服务网络为客户提供高效优质的服务,合格门店可获得售后服务权限,服务品牌自己说了算;丰富的专属产品充分发挥店主的资源优势,满足各类客户的需求。

——可变现的劳动成果为店主排除后顾之忧:积累的客户资源等经营成果可变现、可转让,可继承。

华泰保险社区门店(EA门店),是一份身份地位清晰明确、事业自主经营、收入稳定增长的事业,为广大优秀的保险营销员实现自我创业梦想提供终极解决方案。