

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

落实“新国十条” 保险为经济社会护航

国务院近期印发《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》(即“新国十条”),将提高服务质量作为保险公司改革的重要目标。国泰产险将会抓住“新国十条”颁布这一有利时机,充分发挥自身特色服务优势,持续加强客户服务工作,为经济发展和社会稳定保驾护航。

国泰产险山东分公司总经理 张智

认真履行社会责任 用心服务地方经济

国泰产险在成立初期就以台商企业为出发、以服务当地所有客户为宗旨,力争为海峡两岸的客户提供最优质的服务,山东是台商在大陆各省市投资金额仅次于江苏的地区,山东地区的台商对于当地的经济发展等有着举足轻重的作用,特别是济阳、章丘等多个区域,政府利用各项优惠政策引进了大量的台商企业,并形成了多个台湾经济产业园,带动了当地的发展。

提供保障方面,国泰产险山东分开业以来,共为近百家台商客户提供了近20亿元的风险保障(主要为企业车辆、固定资产、存货、运输货物等),主要客户有美利达、南仁湖、台橡等,并与各地市台协、台办建立了良好的合作关系,对台商客户在山东地区的持续良好发展起到了重要作用。同时积极参与当地企业项目的承办,利用良好的服务和口碑获取客户信任,国泰山东分陆续与力诺集团、星火国际

传媒集团、济南出版有限责任公司等知名企业建立保险合作关系,不断提升在山东行业内的知名度。

在商品研发方面,借助于母公司的经验,相继开发了包括商业综合保险、艺术品保险、中小企业信用贷款保证保险、卫星保险及代驾责任险等新产品,以适应和满足国民经济快速发展的需求。国泰产险山东分近两年在集团支持下参与了多笔国际卫星发射项目,体现了国泰保险产品的国际同步性,也体现了在大型国际项目中全球客户对于国泰产险的高度认可。

在扶贫帮困方面,国泰产险在发展之时一直以来都以一颗仁爱之心,积极履行社会责任,参加各种扶贫帮困活动,2012年5月,国泰产险山东分通过济南市台湾同胞投资企业协会向济阳县贫困学童进行捐款,并为孩子们献上了六一儿童节礼物,同时陆续为玉树地震、舟曲县特大泥石流、台湾高雄气爆事故、澎湖空难、云南鲁甸地震等灾害事故提供了大量爱心捐助和支援服务。

加强保险知识宣传 提升社会保障意识

“新国十条”强调要发挥新闻媒体的正面宣传和引导作用,鼓励广播电视、平面媒体及互联网等开办专门的保险频道或节目栏目,在全社会形成学保险、懂保险、用保险的氛围。加强中小学、职业院校学生保险意识教育。

国泰产险山东分公司开业以来一直积极与各类媒体合作,主动通过多种渠道多种方式向大众积极普及宣传保险知识。自去年开始就车辆保险、家庭财产安全、旅游出行意外、儿童暑期安全等涉及百姓福祉的保险保障安全领域,向在媒体上做了热情的宣讲和积极交流。下一步国泰产险会继续加强与各家传媒的合作,利用自身优势,力争给老百姓带来更多、更易懂的保险知识,提高全社会的风险防范和保险保障意识。

“新国十条”明确提出到2020年,基本建成保障全面、功能完善、安全稳健、诚信规范,具有较强服务能力、创新能力和国际竞争力,与我国经济社会发展需求相适应的现代保险服务业。国泰产险将会秉承“新国十条”的期许和要求,充分发挥自身防灾防损特色服务优势,坚持以客为尊的服务理念,更好地发挥经济“助推器”和社会“稳定器”的作用,为民生福祉、国民经济和社会发展贡献自己的全部力量。

保险课堂

7张保单保障美好生活

五福临门盈万利,八方进财乐典隆。五福临门的“五福”这个名词,源自《书经·洪范》:“一曰寿,二曰富,三曰康宁,四曰攸好德,五曰考终命。”是指长寿、富贵、康宁、好德、善终。象征着人们对于幸福生活的美好向往,五福合起来才能构成幸福美满的人生,但人生在世,有着无数的未知与不可能,安全与保障,是每个人生命中最大的需要,人一生中不同的阶段面临着未知的风险,如:财务风险、意外风险、医疗风险、教育风险、养老风险。所以在每个人、每个家庭必经的历程中,有些保单是不可或缺的。

美好生活第一张保单:意外险保单

二十三岁,刚刚参加工作,这时候经济能力还有限,有时出差几率还较大,买份高额的寿险又不现实。这时候可以投保百元一张的小保单,即可获得高额意外风险保障,功能是身故给付,全残给付,尽管不出险时,得不到保费返还,但与其高达数万元的高额保障相比,每年一二百元就显得微不足道了,作为子女,为自己购买一份意外险既是对生命的保障,更体现了对父母养育之恩的报偿。

美好生活的第二张保单:大病医疗险保单

当我们的事业逐步走入正轨,但身体状况却开始呈下降趋势,运动也越来越少,现在很多人甚至处于“亚健康”状态。而社会医疗保险的保障是“保而不包”,住院医疗费用又年年增高。所以,在我们还年轻、健康时,花一部分钱购买大病医疗险,万一大病来袭时,既不为难医院,也不拖累家人!重疾险的一次选择,每年缴费两三千,安全保障终生为伴。无论风云变幻,拥有一生保障和安全感。

美好生活第三张保单:养老险保单

30而立,而立之后不得不考虑的一个问题就是:30年后谁来养你?靠子女?现在的家庭基本都是“8421”结构,我们的孩子将来要面临4个甚至8个老人的赡养问题。所以,从30岁开始,就应该开始考虑买一份养老保险,不仅为自己,也是为子女考虑。这时可选择一款缴费期短保费低,“零存整取”当攒钱,重疾保障范围广、生存金红利金、复利累积当养老的保险产品,等待年老的时候度过一个金色的晚年。

美好生活第四张保单:保障财富的人寿保单

当事业正处于黄金期,财富也有了一定的积累之后,财富的合理规划应该开始考虑。理财最忌讳把所有的鸡蛋都放在一个篮子里,在选择风险与收益并存的股票、基金等投资手段的同时,也应留有一部分资金存在银行,同时还应保有一定比例的保险投资,实现中长期的稳健的投资回报,且这些保单还兼具保障功能。收益同时规避财务的风险,保障幸福生活。

美好生活第五张保单:子女教育金保单

随着结婚生子,从两人世界到三口之家,家庭的中心全部都在孩子身上。每个父母都希望孩子能够享有最好的教育,而子女教育的费用越来越昂贵,从小学到大学要以数十万甚至上百万计。更不必说为培养孩子其他爱好所支付的费用了。不能让孩子输在起跑线上。所以,从孩子出生之日起,为教育准备一笔资金就已经是当务之急,给孩子建立一份专款专用的保障基金非常必要。

美好生活第六张保单:子女重疾意外险保单

孩子是幸福家庭的载体,儿童意外险、重疾险是孩子准备的另一张保单。生活质量的提高,生存环境越来越恶化,空气越来越污浊,重疾的发病率越来越倾向于小孩子,小孩子又好动,对外界事物感到好奇,意外事故多有发生,此时为孩子选择重疾意外险保单,缴费一般比成年人低3倍,保障全面,能够呵护孩子健康成长。

美好生活第七张保单:财产保值增值保单

随着经济与法律的发展,征收遗产税已经成为一种趋势。按照国际惯例,遗产税一般在40%以上。要想保留住现有的资产,不被身后可能征收的遗产税所侵蚀,能够将财富完好的转移给下一代,同时不因财务问题影响家庭,这时候就需考虑有避税功能的财产增值保单,这不仅能够将资金安全存放,还有可能继续放大存储的资产。

按照我国现行法律,保险金受益人,无须交纳个人所得税。选择适当的险种,有意识地将部分巨额资金投保投资型保险,以子女为保险受益人,身后就能留下一大笔不用缴税的遗产。(史会勤)

从业故事

十年前,纺织厂息工停产,我二次就业进了一家保险公司。签合同同时才知道,我做的实际上是保险代理人,没有底薪,收入来自销售保单的佣金。这里的苦衷只有自己知道,可我咬牙坚持着。干保险的第三个月,有一对四十多岁的中年夫妇向我咨询一种大病险,我费尽口舌介绍了半天后,那个男的用白眼斜了一眼投保单,大声说:“有钱干点嘛不行,买这玩意有啥用,交钱时说得好听,谁知道得了病能不能真赔啊?”

我忙接过话茬:“肯定赔付,这不是个人行为,保险合同受法律保护,重合同、守信用,按约定赔付是保险公司的责任。”

他听完后小嘴一撇:“你别把话说这么绝对,将来的事谁也说不清,现在绝对是糊弄百姓的事……”

这是我做保险代理后头一次遇到这样的客户。幸好那女的听明白了,做主填了保单。

今年春节后的一天,晚上十点多,正要睡觉,我的手机突然响了。打开后,听到一个女人的哭声,我赶紧

保险之魂 诚信为金

问:“您是哪位?先别哭,请告诉我发生了什么事?”

那女人抽泣着说:“我是你们的客户,我那口子突发急性心梗,在医院刚刚脱离危险,儿子又不知跑哪去了。我现在懵了,不知道该怎么办,才给您打电话。”

我安慰她说:“您别急,您丈夫只要符合理赔条件,我们会以最快速度赔付。儿子跑了又是怎么回事?”

她停止了哭泣:“孩子参加过两次高考,都没被录取,今年刚刚参加完春季高考,被一所大学录取了。偏偏这个时候,他爸爸得了心梗,大夫说,得做两个支架。这几年外贸企业的效益不好,我们俩积蓄不多。我就跟孩子说,上学的事先放一放,把钱先给爸爸做支架手术。孩子不理解,跑出了家门,打手机也不接。”说着又哭了。

都是做妻子和母亲的,我对她的处境特别理解和同情,就宽慰她:“您别着急,孩子可能是一时想不开,去朋友家了,等他想明白了会回来的。您把孩子和他朋友的手机号告诉我,我帮您联系他。”这一夜辗转打听,终

于找到了她儿子。第二天,我买了一束鲜花,陪着孩子到了医院。他含着泪向父母道歉,一家三口团聚了。

回到保险公司,我积极运作快速理赔程序。公司仅用七天时间就做出了理赔决定。为了让客户尽快拿到钱,解决一时之难,我陪着组训员把理赔金送到了客户家中。

被保险人,就是去年对保险公司持怀疑态度的那位男客户。他意外,感动,内疚,连连向我鞠躬,说:“谢谢你说到做到,是你的真诚唤回了我的儿子,是你们的诚信服务让我及时拿到理赔金,治病和孩子上学两不误。这回我信服你了,我要把你介绍给我的同事和朋友。”

客户说这话的时候,我有些不好意思,也挺激动。我明白了,其实客户对我们的要求并不高,诚信就是保险的金招牌。从那以后,一传十,十传百,我又结识了很多新客户,成为他们的保险顾问。诚信,也成了我的金名片,半年来,我的保单销售量一直稳步上升。保险,能使我的客户生活得更美好,也让我的生活更美好。

(尹建民)

国泰产险 您身边的损害防阻专家

保险特色服务

推介之③

国泰财产保险有限责任公司(简称“国泰产险”)是由台湾名列世界500强企业之国泰金融集团旗下的国泰人寿和国泰世纪产物共同出资于2008年8月在上海成立,为大陆首家台资财产保险公司。国泰产险成立以来,经营范围持续扩大,业务规模快速成长,服务效率持续提升,市场排名稳步上升,至2013年底公司在全国外资排名第六位。

服务方面,国泰产险秉持以客为尊的服务理念,持续加强客户服务工作,实现全国24小时客户服务,以持续提升客户服务效率与竞争力。国泰产险充分发挥保险在事前风险预防、事中风险控制、事后理赔服务等方面的功能作用,用经济杠杆和多样化的保险产品化解企业运营风险。防灾防损是风险管理的重要手段之一,可以将保险公司较为消极的损害赔偿机制,转变

为积极的防灾防损建议,通过防灾防损的工作,可降低企业意外灾害发生的频率及幅度,使企业在安全的基础上得以永续经营。

国泰产险是国内率先引入防灾防损研讨会的财产保险公司,“防灾防损研讨会”作为一个增进企业与保险公司之间建立和谐共赢的交流平台,国泰产险已经在全国成功举办了三届,不仅为大陆企业带来了应对事故灾害、防范风险的知识和经验,也为海峡两岸保险业的交流注入了新活力。

在当地政府、省市台办及山东保监局各级领导的关心和帮助下,国泰产险第四届全国防灾防损会于2013年9月5日在山东大厦成功举办,全省各级主管机关领导和全国各知名企业负责人共200多人出席了本次会议,参会企业涵盖金属冶炼、机器设备制造、塑料制品、日常生活用品、电子、汽车制造销售等诸多行业,会议期间由台湾风险管理专家就企业经营风险和管理防范经验做了深入细致地宣讲和交流。作为山东保险行业内首次举

办的全国性大型防灾防损会议,山东保监局、行业协会有关领导和企业代表都充分肯定了本次会议对企业发展和社会稳定所带来的正面影响和积极意义。

研讨会后,国泰产险逐步深入客户企业,将防灾防损知识从理论逐步向实际作业,协助客户办理各类损防教育,通过提供企业风险评估、红外线热影像检测等附加服务。在今年7月份的“麦德姆”台风登陆青岛期间,我司客服人员为青岛地区所有的承保客户提供了现场防灾防损服务,并就检查中发现的问题隐患逐一向企业客户出具了风险整改建议书,提升了客户风险管理的能力,减少了企业风险,达到了降低企业运营成本,提升了企业竞争力的目的,推动了社会和谐发展。国泰产险从每一个用心的服务动作入手,真正实现了社会、企业、保险三赢的局面。

未来国泰产险将持续加快服务效率,提升服务品质,朝为客户提供更专业、更优质、更快捷的满意服务方向发展。

“保险,让生活更美好” 征文火爆进行中

“保险,让生活更美好”大型征文活动正在火爆进行中,征文不限题材,字数1500字至3000字。据本次征文活动相关负责人介绍,在专家的评选后,将评出一等奖一名,二等奖三名,三等奖六名,优秀奖若干名,获奖者最高可获得价值万元的奖励,以及济南市行业协会与齐鲁晚报共同颁发的获奖证书及奖杯。有投稿意向的读者请

尽快投稿,踊跃参加!投稿邮箱: abab669@sina.com; 电话: 0531-85196318

山东保监局有关负责人表示,本次征文就是希望那些感受到、体验到保险业不断进步的人们,能够发出他们的声音,写出他们的感受。“希望通过这个活动让那些感觉到‘保险,让生活更美好’的人能用文字大声喊出来,为保险喝彩”。