

莫错过续保 只买交强险或得不偿失

年底将至,又到了车险续保高峰期,你的汽车保险还在“裸奔”吗?近日,江西南昌一辆8万元的小车不慎“吻到”一辆价值800余万元的宾利豪车,而负全责的小车保险刚过期两天,这意味着小车车主需自费修理,当听闻宾利车的维修费用需16万元时,肇事车主当场哽咽,车主姐姐更是嚎啕大哭。粗心大意的你,可千万别开着爱车“裸奔”。

“脱保”费率或将上浮

粗心大意的你是否还把保单锁在抽屉里?是否遗忘了汽车保险到期的日子?是否心存侥幸认为没那么容易涉险?天有不测风云,开着汽车“裸奔”

的日子很有可能让你“一天回到解放前”。

11月4日晚,一辆价值约8万元的雪佛兰轿车不慎“吻到”一辆价值800余万元的宾利豪车,而负全责的雪佛兰轿车保险刚过期两天,这意味着雪佛兰车主需自费修理。经过4S店的勘察定价,宾利轿车的车损定价为16万元,差了两三天,16万元的损失就得自己全部承担,一天就值8万元,够买两辆雪佛兰。

“除了部分车主粗心,很多车主可能由于平常工作忙,会不经意间忘了保单到期时间,错过了规定的续保期限。还有些人心存侥幸,认为拖几天没事,前一年也没出过车险,相信自己的技术,便没有及时续保。”理赔顾问林经理告诉记

者,很多车主没有意识到“裸奔”危机,殊不知,当车险过期后出险,却后悔莫及。

“除了不可预知的风险外,‘脱保’超过一定期限后再续保,保险费率可能也会上浮,没提前续保那么优惠。”林经理称,续保宜早不宜迟,如果本人在外地,也可通过网络续保。

只买交强险或得不偿失

对于部分老车主来说,为了省钱,续保时只买交强险,而不再买商业险。

今年2月,李先生驾驶一辆二手的马自达轿车追尾一辆劳斯莱斯,造成劳斯莱斯车尾右侧保险杠脱落,而李先生的马自达左侧的车头灯、引擎盖等

都撞得比较严重。交警认定事故中是由李先生负全责,而李先生追尾的劳斯莱斯价格100多万元,维修费可能高达30万元。李先生说他买的是二手车,所以只买了交强险。保险公司方面则表示,交强险只可获赔2000元,那么意味着李先生要自掏腰包修车。

“有些车主因为去年并没有出险,而一些小刮小蹭的问题交强险已经可以赔付,就觉得不必再买商业险了,事实上一旦发生较大事故,将得不偿失。”理赔顾问林经理称,交强险只可获赔2000元,超过2000元的赔偿须由其他的商业险才能承担。“其实在汽车保险里,商业险以及不计免赔险则是整个车

保险感悟

保险让我们更从容

以前,我们误解了你。

中国改革开放30年以来,现代金融已经渗透到普通老百姓生活中,渗透到社会的各个角落。在中国如果谈到现代金融三大行业:银行、证券和保险,普通老百姓在对银行业、证券业的理解上以及参与上是领先于保险业的。不用说普通老百姓,就是政府官员以及知识分子这个层面的人,对保险也是存在一定的误解的。

究其原因,我认为主要有两点。第一,保险业起步较晚,口碑较差。我国保险业在计划经济时代完全停滞,真正意义上的现代保险业是在1992年开始的,在保险业起步时,部分业务人员以自己利益为导向,误导和欺骗客户,保险行业口碑较差。目前中国保险业的发展水平与中国的经济地位有差距,与世界上发达国家保险业的发展水平更有差距。第二,我认为产生误解的另一个主要原因,是保险产品的内涵及使用价值的差异性。银行产品比较简单,比如银行存款可以获得的利益是利息。要全方位理解保险产品本身的内涵以及它的功能和意义,这个难度很大,因为保险产品本身有很多制度内涵和精神文化内涵。保险产品的使用价值最难让人感觉或者愿意承认,因为当你觉得保险有多么合算的时候,往往意味着跟我们的灾难是联系在一起的。这也是大家不愿意承认,或者不愿意享受到保险使用价值的一个根本原因。

今天,我们接受了你。

我国城乡居民生活水平伴随着国力增强而日益提高,我们过去仅仅是生存下去,而现在则思考如何让生存变成一种享受。买意外险,只为为行程路上多一份安心;买医疗险,只为住院不用花自己的钱;买教育险,只为能给孩子确定的未来;买养老险,只为在夕阳下无忧的笑脸;买财富传承险:只为名下资产合理避税。

以前觉得自己小心点就行,现在才知道那叫做侥幸。以前以为保险是负担,现在才知道,保险是第二次生命。以前觉得买保险的钱,钱就被保险公司赚了,现在才知道买的保险,是让保险公司为我赚钱。以前以为自己不会出事,现在知道不怕自己出事,这就叫人生的规划。

“天有不测风云,人有旦夕祸福”,近几年,我国交通事故的年死亡人数超过10万人,平均每日死亡300多人,每4.8分钟就有一人死于车祸。意外的发生,从来就不是我们能预测到的,不论是天灾还是人祸,不幸发生时,谁来替我们延续那一份对妻儿、父母的责任。保险的功能便在于此,用少部分的钱,在意外发生时,换得相应的赔偿金。

保险虽然不能改变现在,但可以预防将来被改变,保险,让我们活得更从容。

未来,我们需要做的还有很多。

首先,进一步提高人们的风险意识。大力培育和塑造良好的风险管理文化,树立正确的风险管理理念,增强人们风险管理意识,将风险管理意识转化为我们的共同认识和自觉行动。其次,让保险不再神秘莫测。比如,保险公司印制一些四格漫画,内容为保险产品的内涵、功能和意义。用形象生动的方式,向我们娓娓道来,让一个在在过去看来遥不可及的名词逐渐进入寻常百姓家。第三,用真诚和服务感动客户。我们把自己的真诚表达给客户,约束好自己,真诚的为客户服务,为改变中国保险业的现状而努力的话,那保险才能发展得越来越好,为生活传递更多的爱心和责任。

(朱崇芳)

“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”。

风采展示

接听电话,对于很多人而言是一场轻松愉快的闲聊,但对于保险公司报案中心的话务员来说,却是他们的工作,是他们实现自我价值的地方。这份工作给他们带来了什么?且听他们娓娓道来。

唐爽 利宝保险报案中心话务员组长 “这份工作改变了我的性格”

“您好,请问有什么可以帮您……”像这样的话,唐爽每天要重复几十遍。“接听客户来电报案,咨询理赔进度,理赔金额,投诉,建议,这都属于他的工作范畴。”

据唐爽的介绍,平均每位话务员每个月的话务量在1500次左右。三年54,000次的通话悄然改变了他的处事方式。“作为男性,以前比较以自我为中心,容易激动且不太善于与人沟通。碰到一些“强势”的客户,最初往往不能相互理解,也有过委屈甚至气愤。是这份工作让我学会站在他人立场思考,也使我能更好的倾听他人话语,更清晰的表达自己。”

他记得曾经处理过一通发生在高速路上的报案电话,由于他追问出事地点,受损情况,不派查勘人员到现场,客户感到不满,说了一堆气头上的话。“其实我挺理解那位客户,在高速路上出事,前不着村后不着店,心情烦乱。为了避免带来二次事故,保险公司一般不能在高速公路上进行查勘。如果是大事故,应该通知高速公路执法队出警勘察现场并照相取证。我唯一能做的就是抱着理解的心态,给客户解释,安抚他的情绪。尽量引导他说出事故地点,车辆受损部分等关键信息。”

蔡小英 利宝保险报案中心话务员 “这份工作是学习和展示自己的平台,还带来了稳定的生活”

蔡小英,同许多从农村奋斗出来的年轻人一样,身上带着质朴和不怕吃苦的性格。与同龄人相比,她显得更沉静和稳重。“对于工作,我更看重的是:是否可以学习些什么,是否能够展示自己,是否能够给自己带来稳定

的生活”。

蔡小英说道:“在没有成为报案中心话务员之前,我一直以为那是份简单的工作,不需要太多专业的技能。等我真正进入这个行业,才发现要成为合格的话务员,你需要了解保险政策、保险条例、公司的产品与服务、事故处理流程、市面上大部分常规车型等知识。台上一分钟,台下十年功”。

“在一次绩效考核中我拿到了125分,至今无人超越”,她的自豪之情溢于言表。“能够在利宝保险工作的第一年就得到这家世界500强外资企业的认可,给了我很大的鼓励。”蔡小英的来电接听率一直名列前茅,简洁干练的沟通风格让她能更好的完成工作。当然,随之而来的是丰厚的回报。她最后说道:“公司提供良好的环境和氛围,在工作中学习,得到鼓励和认同,给我稳定的生活,对这份工作我很满意。”

吴瑕 利宝保险报案中心话务员 “这是一份看似枯燥实则有趣的工作”

客户端主要有两大功能:

一是电话报案功能,即一键拨打通利宝客服热线4008882008进行人工报案;二是客户自主报案功能,即通过软件中的表格填写,一键提交报案所需的相关材料并完成报案索赔。值得一提的是,该软件中植入了事故现场指引拍照及GPS定位功能,用户可以通过拍摄事故现场照片并进行GPS定位,使理赔人员第一时间便掌握事故的真实情况,获知具体位置,有效帮助被保险人采取正确的事故处理措施并迅速查勘定损,避免了因疏忽造成的证据留存不足等现象发生。

三、力推多项创新性增值服务

作为一家具有百年历史的跨国公司,利宝一直致力于为客户提供优质的服务,并于2009年推出了个性化十足的服务品牌——利宝尊客会。利宝尊客会现已在重庆、北京、浙江、广东和山东五地成功运行,得到了客户一致认可及信赖。凡达到一定条件的客户,即可成为利宝尊客会会员,享受包括免费机场接送、酒后代驾、全

国道救援、代办车辆年审、事故代步车、停车秘书、安全驾驶提醒等多项超值服务。

其中,利宝保险推出的免费机场接送服务,会员提前12小时预约接送时间及地点,指定地点到机场单程路程不超过50公里即可成行。除起点和目的地外,会员还可指定不超过2个停靠地点,以便接送朋友一同前往机场,利宝专车每次接送可搭乘4人。此领先行业的服务一经推出广受消费者认可。

除此之外,利宝一直坚持为中国消费者带来便捷、增值的客户体验,如上门理赔、微信定损、照片定损等服务。其中上门理赔服务处于行业领先地位。上门理赔服务是利宝保险针对在1000元以内小案件上门收取单证的一种新型人性化服务模式。客户只需要拨打服务热线:4008882008进行预约,利宝保险就会派专人上门收取,而且足不出户,即可领取赔款。该项服务之所以称为人性化不仅和上门收取单证服务有关,更是在服务时间上特别考虑上班族平常工作和休息时间。其服务时间从早上9点延长至晚上8点半,时长将近12个小时。

利宝保险:依托国际运营优势立足服务创新

利宝保险有限公司是利宝互助保险集团在中国的全资子公司。利宝互助保险创建于1912年,总部设在美国马萨诸塞州的波士顿。按2013年直接保费收入,是美国第三大财产保险公司。作为一家拥有百年财险经验的外资保险公司,利宝保险依托国际化运营优势为推动保险服务领域升级做出了贡献:其复杂案件拆分赔付、索赔移动端软件等都属于国内首创;照片定损、微信定损、上门理赔模式让消费者享受便捷索赔;多项创新性增值服务领先行业。

一、首创复杂案件拆分赔付 广受消费者好评

随着车辆保有量的急剧增加,道路交通压力日益增大,交通事故频发发生。由此而引发的车险理赔纠纷也随之增加,其中最令消费者困扰的便是迟迟拿不到保险赔款。若发生刮蹭等小事故,传统的保险服务能够满足消费者的需求;但若发生大事故,往往涉及财产损失和人员伤亡,需垫付大量款项。依靠传统的保险服务,消费者不能在短时间内获得赔偿,往往承受较大经济压力。利宝

保险本着为消费者提供卓越的产品及服务的宗旨,在中国推出复杂案件拆分赔付模式。利宝是国内市场唯一采用此模式的保险公司,为消费者带来了极大的便利。

传统理赔模式要在车辆、道路设施修复、人员康复,所有索赔资料齐全后,才支付赔款。而利宝保险则采用国际先进做法,将此复杂案件拆分赔付,同一事故中的车辆损坏、人员伤亡、第三者(如上提到的道路设施损坏)进行单独立案,各自赔付,三项费用中任何一项只要单证齐全,就可以获得赔付。该服务可以在很大程度上缩短消费者等待赔付的时间,缓解消费者的经济压力。

二、在中国首推理赔智能软件,开创手机理赔新时代

随着3G技术的普及应用,iPhone等高端智能手机备受追捧,与之相对应的,是手机互联网服务领域的不断创新。2011年5月8日,利宝中国正式发布了国内第一款iPhone客户端报案软件。这款报案软件将保险的互动需求与移动应用巧妙嫁接,是利宝的又一次积极尝试。此