



患儿扎堆

近期天气忽冷忽热,呼吸道疾病患儿猛增,医院儿童就诊区患儿扎堆。29日,记者在威海市儿童医院遇到张先生,他当天9时开始挂号排队,直到11时才得以带孩子进入诊室看病。

本报记者 王震 摄影报道

威海ETC充值网点突破90家 新增网点均可办理货车ETC卡

11月21日,记者对山东高速集团电子收费威海客服中心进行了采访,经了解,随着中石化加油站新增26个ETC充值网点,目前威海地区ETC充值网点刚刚达到90家,同时,为了方便货车办理ETC鲁通卡,73个中石化加油站ETC充值网点开通了货车开卡功能,市民可到就近的网点充值或办卡。

据客服中心工作人员介绍,目前威海ETC用户已经达到7万户,ETC充值需求越来

越大,虽然部分银行开通了代扣的业务,但是ETC充值业务还是进一步提升,“尤其是对单位用户还有货车客户,充值需求还是比较大的,但客服自身的网点不足,周边县市无法全面覆盖,部分客户充值仍旧不方便。”客服工作人员介绍,从今年年初开始,山东高速就与中石化加油站开展合作,借助加油站为客户进行ETC充值,截止到11月21日,中石化ETC充值点开通数量已经达到73家,“连同我们自营的网

点,威海ETC充值网点刚刚达到90家,这90家也几乎覆盖了威海市每个角落,客户充值也更方便。”

与此同时,记者了解到,根据山东省交通厅的最新政策,从11月1日起,只有车辆办理鲁通卡,也就是山东省发行的ETC卡,才能在通行山东省的高速公路时享受95折的优惠,“因为目前高速公路全国联网了,办理了其它省份的ETC卡,比如江苏省的苏通卡、贵州省的黔通卡,也是可

本报威海11月29日讯(记者 孙丽娟 通讯员 宫文灵)

姜国夫 胡某驾车路遇乳山交警,他知道自己未带驾驶证且准驾车型不符,心虚之下突然停车露馅。胡某被罚款2050元、记13分。

11月22日中午,乳山交警在在309国道冯家段错时执勤。13时许,一辆临沂牌照的半挂牵引车在距执勤点50米处突

然停车,这一反常引起民警的注意。

民警上前查看,司机胡某声称自己突然停车是因为要打电话。民警要胡某出示驾驶证时,他却拿不出。

经查询,胡某驾驶证的准驾车型为C1型,不具备驾驶半挂牵引车资格。当场民警暂扣车辆,并移交到大队,目前,案件正在进一步审理。

遗失声明

王威丢失浙商保险商业险保单一张,流水号为:P370355160059056,丢失商业险保险卡一张,流水号为:C370355160048624,声明作废。

太平人寿“大手笔”推动知识分享 2017年度顶级“思享会”引燃15城

时至今日,保险行业的竞争已远远超越产品范畴,为客户提供更具价值的增值服务正日益成为比拼焦点。继2016年与国内著名商学院合作推出“智慧连城·思享会”顶级论坛广受客户好评后,太平人寿分享知识,授人以渔的探索再出“大手笔”,2017年度的“思享会”活动全面升级,汇聚50多位国内外不同领域的专家,覆盖15个大中城市,为数万客户带去新知与卓见。

据太平人寿相关负责人介绍,提供稀缺学习机会,一直是太平人寿增值服务中的重点项目,秉持打造“精品”的理念,太平人寿不遗余力开拓顶尖资源,持续提高服务品质。

相比2016年,太平人寿2017年“思享会”的广度和深度都有进一步提升,无论是从演讲嘉

宾的数量、涉及领域,还是分享主题的深入、多面和前沿性上来看,都属于太平人寿为客户提供的增值服务中规模盛大、品质卓越的顶级活动。

本次活动的主讲嘉宾汇集了《硅谷百年史》作者皮埃罗·斯加鲁菲,前微软(中国)公共事业部战略合作总监刘润,国际公益学院院长王振耀,社科院美国研究所前所长、博士生导师资中筠,辩论名人黄执中等50多位来自各个领域的“最强大脑”,他们将共同为太平人寿的客户带去涉及宏观经济、资产配置、创新思维、人工智能、互联网战略、财富传承等多方位的深度分享。本次活动将分别在北京、成都、青岛、哈尔滨、济南、南京、郑州等15个大中城市举行,预计将有数万名太平人寿客户在活动中受益。

太平人寿摘得“中国十佳年度影响力品牌”殊荣

近日,由上海第一财经传媒有限公司主办、美国RFP学会中国中心承办的“2017年第一财经·RFP中国理财精英颁奖典礼暨中国理财师大会”在沪举行。太平人寿凭借卓越的行业影响力和出色的业绩成绩单,荣膺“中国十佳年度影响力品牌”奖。

中国理财精英评选,创新

采用“奥斯卡”式的推荐人制。通过对参选者的专业面试成绩、业绩指标、行业地位与发展等各方面表现进行专业评估,从而选拔出优秀的个人、团队和机构。仅2017年上半年,太平人寿原保险保费收入已达789.35亿元,价值业务增长迅猛。此外,个险、银保13月继续率再创新高,优秀的业务

品质,保持了行业排名领先的“金字招牌”。

据了解,该评选旨在提升中国金融理财行业精英人士的品牌价值,引导行业的健康发展。获奖个人还将受邀申请成为美国RFP学会精英会员,并有机会成为RFP学会中国地区授权讲师。

(陈艺林)

太平人寿推出“卓越至尊”

直击当下中高端人群最关注的财富需求

值中国太平成立88周年之际,作为集团战略发展主要力量的太平人寿日前宣布,将推出一款新产品“太平卓越至尊终身年金保险(分红型)”。

据介绍,“卓越至尊”是太平人寿高端品牌“卓越”系列的又一新品,该产品的推出,主要是基于中高端人群在财富管理中的实际需求。目前中国经济重点主要是降杠杆,防范化解系统性金融风险。鉴于这种经济形势,“保证财富安全”、“财富传承”和“子女教育”成为现阶段中高端人士关注的焦点。基于多年来对中高端客户市场不断的潜心研究,太平人寿敏锐发现这一市场需求,并积极通过保险产品为客户需求解决途径。此次新推出的“卓越至尊”正是立足于为中高端客户群体提供优质的资产配置解决方案,将现金流的长久和稳定、资产管理的灵活与安全有效结合,在子女教育、养老规划、家庭理财、资产配置、财富传承等众多方面提供鼎力支持。

据了解,“卓越至尊”具备“收益稳、高领、终身享、周转活”等特性,主要体现在:第5个保险单周年日即可领取首笔特别生存金,额度为20%已交保费;第6个保险

单周年日起,每年领取30%保额(基本保额与累积红利保额之和)的生存金,直至终身,这笔与生命等长的生存金,相当于客户可以受益一生的稳定现金流。

此外,“卓越至尊”也充分考虑到了客户在资金流动性及灵活性方面的需求,在产品设计上,通过特有高现金价值设计及保单贷款功能,在实现保险与自身资产配置的融合的同时,确保客户资金可以灵活周转,而且,客户在办理了保单贷款的时间里,依然可以享有“卓越至尊”的所有保险保障,保单分红也不会因此受到影响。

对于财富增值更加敏感的客户,太平人寿还特别配置了“财富加速器”,予以满足客户更个性化、多元化的需求。“卓越至尊”可搭配多款万能账户,供投保人选择,如投保相关指定万能产品,“卓越至尊”给付的各类生存金均可按规定转入万能账户中,享受月月复利结算的财富增值。

据悉,“卓越”系列是太平人寿着眼于中高客户群体而推出的一个产品品牌,从2005年推出至今已有13个年头,已建立起满足客户个性化保障需求的立体化产品体系。