



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

准驾车型不符 心虚遇交警停车

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309国道冯家段错时执勤。13时许,一辆临沂牌照的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。

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

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

以通行山东省内的高速公路的,但是这些ETC卡在最后结算的时候,就无法享受到95折的优惠政策,所以不少之前办理了其它省份ETC卡的货车车主都在开始咨询鲁通卡的办理。”客服工作人员解读到,这一政策的实施,也让一部分货车车主办理鲁通卡的需求猛增,而为了满足货车开卡的需求,威海客服中心也在中石化加油站所有充值网点开通了货车开卡功能,货车车主可以到就近的中石化加油站直

接办理ETC卡,无需到山东高速自营网点,“不过这73个网点只能开货车ETC卡,客车的ETC是不能办理的。”

据介绍,山东高速鲁通卡充值已经实现线上充值功能,客户可以登陆山东高速网上营业厅或者下载手机APP"高速ETC"足不出户就可以充值ETC卡,此外"高速ETC"还可以查询消费明细、高速路况。具体业务可详询威海客服中心热线0631-5588609,0631-5588805。

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要项目,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,辩坛名人黄执中等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。

据悉,太平人寿2017年“思享会”的首场活动将于10月28日在北京举行,聚焦财富的家族传承问题。由王振耀深入解读善经济时代的财富使命,资中筠分享美国财富的向善历程对中国财富家族的启示,武汉当代集团董事长、阿拉善SEE生态协会第一副会长艾路明则会从企业家的角度介绍自身对于善经济时代企业家精神的理解。此外,华民慈善基金会理事长卢德之、老牛基金会秘书长雷永胜、企业家、慈善家、国际公益学院善财领袖GPL学员董方军、大成企业研究院副院长陈永杰等嘉宾,及太平人寿的VIP客户,也将在圆桌论坛中围绕“慈善助力家族传承”进行深入的交流和讨论。

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、高额领、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。

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。获奖个人还将受邀免试申请成为美国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)