

“携手中国人保，共创美好生活”

# 中国人保2012年客户节正式启动

2012年5月18日，主题为“携手中国人保，共创美好生活”的中国人保2012年客户节活动在京正式启动。中国人保财险又一次推动理赔服务升级，将在全国范围内推出六项主题服务活动：理赔无忧、四海通行；4001234567人保电话车险“零距离”服务；epicc网上人保24小时不打烊活动；“人保在行动”系列公益活动；“走进中国人保”客户答谢活动；“十一”黄金周客户自驾游增值服务。

在中国人保财险客户节启动仪式上，人保财险王德地副总裁表示：“中国人保2012年客户节主要从亲情、责任、信任等多个角度阐释美好生活的内涵，推进中国人保品牌形象和客户资源的整合，提升中国人保的品牌影响力，推动全社会树立‘保险让生活更美好’的理念。”

2012年客户节，中国人保财险

为了满足新时期客户的需求，推出了“10+4”项理赔服务承诺。其中10项是车险理赔服务承诺，即“暖心理赔、电子理赔、极速理赔、简便理赔、速递理赔、人伤无忧理赔、限时理赔、全国通赔、到家的理赔和全国范围内故障车辆免费救援”；4项是非车险理赔服务承诺，即“限时理赔、专属理赔、简便理赔和全国通赔”。

同时，2012年10月1日至2012年10月7日，“十一黄金周客户自驾游增值服务”活动将在中国人保财险各地分支机构全国联动推出，为全国的自驾游客户提供保险保障和增值服务。

与往届客户节活动相比，今年人保财险客户节着重推出以下三点特色服务：第一，“理赔无忧 四海通行”推出的“电子理赔、极速理赔和到家的理赔”等车险理赔服务，并率先推出非车险理赔服务承

诺；二是“epicc网上人保24小时不打烊”活动；三是“人保在行动”系列大型公益活动。

中国人保财险伴随着共和国的成长，经历了半个多世纪的风雨沧桑，一直以来用一颗大爱之心承担着企业的社会责任，积极关注和参与社会的公益事业。今年客户节期间，人保财险将继续秉承“人民保险，服务人民”的宗旨，推出“人保在行动”系列公益活动：携手北京市美疆助学基金会，邀请新疆维族、柯族学童以及青海玉树的藏族学童来京参观，带孩子们走进中国人保，走进北京小学，并与北京的小朋友、文体明星和爱心人士联欢，让美疆学童感受到社会各界对少数民族学童的关爱，帮助他们健康成长。此外中国人保财险还将组织开展“熊猫骑士”校园安全动画片免费进校园、人保员工公益寻访等活动。

## 电话上车险 省钱多一点

电话车险 就是平安

◎案例回顾：

一辆价值14万元的车，同样的险种组合，车险市场价格的参差不齐，让车险快到期的贺先生有点无所适从。

贺先生的爱车去年是通过中介投保。后来贺先生发现，去年的车险买得并不划算，同样的险种组合，其实可以以更低的价格拿到。去年在购买车险上吃了亏，所以今年他早就开始准备了。贺先生咨询了目前他所知道的所有购险渠道，面对五花八门的报价，他无所适从，怎样才能买到价格公道便宜的车险？这下贺先生心里也没底了。在朋友的推荐下，贺先生得知一种新的车险投保渠道——电话车险投保，于是他拨打了平

安电话车险直销电话。一通电话后，贺先生以5042元的价格顺利完成了车险投保。同样的险种，今年通过平安电话车险投保的价格比去年便宜一千多元。

那么这一千多元的保费差价究竟从何而来？电话车险又为什么会那么便宜呢？

◎平安电销车管管点评：

- 1.电话车险的本质是直销车险  
电话车险是一种车主直接面对保险公司的，全新的车险直销模式。其本质是不通过代理渠道，而是车主直接通过电话向保险公司咨询、投保。
- 2.保监会规定电话车险可比代理渠道便宜15%

根据保监会的规定：传统渠道商业险的价格最多可以在基准费率的基础上打7折，也就是所谓的保监会“限折令”。而在2007年，保监会开始针对有实力的大保险公司颁发电话车险牌照，同时规定，通过电话直销的商业车险，可在商业险先优惠15%基础上再打7折。

3.电话车险让利空间在于省略渠道成本和提高效率运营

首先，由于电话车险是保险公司和客户直接进行交易，没有了中间的渠道成本，产品就有了降价的空间。其次，电话车险是集中运营，高效的网电体系相较于传统的人海战术，效率更高，成本更低。以上两点，让电话车险具备了让利给车主的条件。

今日运河7  
2012巨献

我的团购我的团

2012 齐鲁晚报

济宁房产团购联盟

会员招募进行中……

齐鲁晚报·今日运河倾情打造 超级团购七步走

1. 报名登记 2. 统计核实 3. 联合看房 4. 洽谈 5. 团购 6. 签约 7. 后续跟踪

团购就是力量  
实惠超乎想象

报名热线：  
0537-2108129

报名QQ  
1920878759