

## 春暖花开 出游莫忘撑起“保险伞”



春风拂过,万木吐绿,百花盛开,人们出游的心情随着季节转暖开始萌动,不少人开始筹划旅游大计了。

面对即将出现的旅游高峰,保险专家提醒,对于外出旅游者来说,很多意想不到的危险也会伴随而生,千万不要以为将吃穿住行统统考虑完之后就万事大吉了,购买一份适合的意外险,是很有必要的。

“不管去哪里,无论采用何种交通方式,别忘了撑起‘保险伞’,为自己和家人保驾护航。”

### 未雨绸缪添保障

近年来每逢旺季旅游景点的人头攒动,有不少人选择了避开热点景区出行,于是省内短途自驾游成为许多人的首选。而伴随私家车数量和新手急剧增长,加之自驾游存在个性化、机动性等不确定因素,因此发生意外伤害的概率上升,这时候购买一份旅游意外险,就显得尤为重要。

提到意外保险,大家都不会太陌生,无非是发生一些意外时所投保的险种,意外险的普遍定义是指包括航空险、交通工具意外险、旅游意外险等在内的险种。根据时间,意外险有短期和长期之分;根据购买群体,有个人和团体之分,主要针对被保险人发生意外伤害、烧伤、残疾、医疗住院等事故时给予的赔付。

目前,菏泽各寿险公司推出的可供选择的个人意外伤害保险不胜枚举。但需要提醒的是,消费者在投保人身意外伤害险的同

时,一定要看清楚每份保险的保险责任。因为有的产品只保障意外身故,有的则还包含意外伤残和意外医疗。建议消费者购买包含意外伤残和意外医疗的产品,这样才能得到更大的保障。

### “网购”成意外险新时尚

为了给出行人群提供更便捷的保险服务,除了争相推出新产品外,销售和服务等准备工作也不可少,各保险公司都在不断完善网购保险平台。相比于传统的销售渠道,意外险网购因其自主性强、费率优惠成为不少客户的首选。

目前,人保、国寿、太保、泰康等多家保险公司都开通了网上投保意外险的业务。早在2010年,泰康、阳光、华泰3家保险公司就成为淘宝网保险平台首批合作伙伴,而意外险正是网络平台上的主要产品。

在网络保险平台看到,大多数保险产品的价格与线下相比都有一定的折扣,同时,客户可以在现

有主产品的基础上,拥有不同档次的保障内容和价格的自由选择。

此外,相关资料显示,根据不同职业的危险性不同,投保人细分为不同的等级,在保额相同的情况下,不同级别应缴保费不同。消费者在购买意外险时要根据自己的实际经济能力,多方了解,选择真正适合自己的保险产品。

### “量体裁衣”选购意外险

面对市场上琳琅满目的保险产品,为了保险,不少投保人会走入购买意外险的一个误区:认为保额越高越好,其实不然。选择多少保额的意外险合适,成为很多消费者关心的焦点。

对此,相关专家表示,选择保额多少应考虑出游地的风险有多大。“一般来说,投保旅游意外险重要的一点是要足额,如果去自己不太熟悉的旅游景点,最好选择最高保额,而去开发较成熟的旅游市场,保额可适度降低。”

实际上,目前各家公司的意

外保险产品种类很多,消费者可以根据自己的出游方式,选择不同的保险种类和期限。如果出游的时间很短,旅行途中相对安全,并且距离不是很远,则可以选择天数短、保额较低的保险;如出游的时间很长,又是自驾游且旅行途中不确定的因素较多,则建议选择天数长、保额较高、保障全面并且能够提供救援服务的保险。

据了解,选择国内成熟旅游市场的人身意外身故和伤残保障的保额一般为20万至30万元即可,而意外医疗的保额与意外身故或伤残的保额比例控制在1:5或1:10为佳,一般意外医疗费用超过3万元的概率较小。

针对跟团旅游的消费者,保险专家提醒,旅行社责任险承保的只是因旅行社自身过失对游客造成的损失,而对于各种外来的意外事件,如景区的过失、搭乘交通工具时发生的意外伤害等,均不属于旅行社责任险赔付范围。因此,跟团出行者最好为自己再购买一份旅游意外伤害险。

### 保险知识

#### 汽车保险理赔常识

(1)报案方式:电话报案、网上报案,到保险公司报案以及理赔员转达报案。(2)保险事故发生后,应在24小时之内通知派出所或者刑警队,在48小时内通知保险公司。(3)理赔周期:被保险人自保险车辆修复或事故处理结案之日起,3个月内不向保险公司提出理赔申请,或自保险公司通知被保险人领取保险赔款之日起1年内不领取应得的赔款,即视为自动放弃权益。车辆发生撞墙、台阶、水泥柱及树等不涉及向他人赔偿的事故时,可以不向交警等部门报案,及时直接向保险公司报案就可以。在事故现场附近等候保险公司来人查勘,或将车开到保险公司报案、验车。

#### 车主在理赔时的基本流程

(1)出示保险单证。(2)出示行驶证。(3)出示驾驶证。(4)出示被保险人身份证。(5)出示保险单。(6)填写出险报告表。(7)详细填写出险经过。(8)详细填写报案人、驾驶员和联系电话。(9)检查车辆外观,拍照定损。(10)理赔员带领车主进行车辆外观检查。(11)根据车主填写的报案内容拍照核损。(12)理赔员提醒车主车辆上有无贵重物品。(13)交付维修站修理。(14)理赔员开具任务委托单确定维修项目及维修时间。(15)车主签字认可。(16)车主将车辆交于维修站维修。

### 保险高管谈保险

近日,菏泽市保险行业协会会长、中国人寿保险股份有限公司菏泽分公司总经理秦鸿波作为“保险高管做客《菏泽金融》”节目首期嘉宾,向市民宣讲普及保险基础知识,以增强民众保险意识,引领和指导公众合理进行保险消费。

(通讯员 陈志勇)



图说新闻



### 人保财险菏泽市分公司开展理赔服务“三进”业务培训

近日,人保财险菏泽市分公司举办理赔服务“三进”业务培训班,对理赔服务“进社区、进网点、进农户”进行业务培训,全市系统各理赔分中心负责人、城区营业网点和农村服务网点协赔员,共60余人参加了培训。

此次培训将充分发挥人保财险菏泽市分公司城市和农村网络优势,把理赔服务的前端延伸到社区、城区营业网点和农村服务网点,使广大客户可就近办理事故理赔咨询、索赔材料和理赔信息收集等业务,提高了理赔服务的便捷性,为深入开展治理理赔难工程,进一步提升人保财险菏泽市分公司的理赔效率和客户满意度打下了良好基础。(通讯员 李民)

## 太平洋寿险多项举措提升服务质量

太平洋寿险注重代理人的团队建设,通过诚实销售,一视同仁对待“大小”消费者,主动帮助消费者理赔以及主动化解理赔纠纷等一系列服务举措,提高了服务部的形象,逐步改变公众对保险代理人的看法,把客户投诉降低到最少。

保险销售不“忽悠”。每一位主管每天对在保保单进行服务

跟踪,了解保单销售进展情况,及时发现并处理可能出现的销售失误情况。曾有一位新人职的代理人在签单时,被消费者问及所购买的分红险是否5年缴费期结束后就可以领取,这位代理人不知如何回答,便“嗯”了一声签下保单。得知这种情况后,服务部经理立刻陪这位新人去送保单,向消费者道歉,并把保单的

利益重新说明了一遍,消费者经过慎重考虑后也签下了保单回执。

客户无“大小”。不因保费金额的多少而区别对待,大小客户一视同仁。例如,太平洋寿险“综合保障意外险”保费仅168元,常有消费者购买,代理人从不因保费少,路途远而回绝客户,照样及时为客户提供签单服务。

理赔“不难”。主动为客户办理理赔手续,尽量把服务做到客户身边。不久前,一位客户在体检中被确诊宫颈癌早期,她打电话告诉了代理人。代理人除了探望安慰之外,立即收齐理赔资料,为她办理好所有理赔手续。几天后,10万元的理赔金打到了这位客户的银行卡上,让她的治疗费用得到及时弥补。(武贝贝)

### 齐鲁晚报·今日菏泽《保险塑造幸福》征文启事

一份保单,承载一份责任,塑造幸福生活,有你我,菏泽保险在此启程。

保险,我们并不陌生,它已经越来越多地走入我们的生活,成为与我们息息相关的东西,它犹如“防火墙”,让每一个家庭病有所医,幼有所护,老有所养,有了保险,我们的生命、社会、家庭多了一份保障,它属于每一个普通老百姓,它就在我们身边。为更好服务读者,为其提供一方沟通交流的平台,菏泽保险专刊特别推出《保险塑造幸福》征文,让我们拿起手中的笔,共同记录下你与保险的故事和保险从业者的酸甜苦辣,让我们携起手来,让保险为更多的人塑造幸福!

投稿邮箱: qjwbsb@163.com

投稿热线: 0530-6330010 15615301228