

社会风险管理 保险作用凸显

4月16日上午,韩国“岁月”号客轮在全罗南道珍岛郡海域发生沉船事故,150多人遇难。这次沉船事故再次给广大市民敲响警钟:风险无处不在。痛定思痛,风险的预防固然重要,但是一旦风险发生后如何减少影响,风险管控就显得尤为重要。

太平洋产险济南中支党委书记、总经理 潘国波

防灾减损 保险“伞”名副其实

事故发生后,保险人往往出现在奔赴现场的人群中,而保险也往往会成为真正的“救命钱”。2011年7月22日凌晨3:38,山东一辆大型卧铺客车行驶至京珠高速时发生火灾,造成41人死亡,另有6人受伤。本车核定载客35人,出险时实际载客47人,属于严重超载。该车辆在太平洋产险山东分公司投保了车辆及道路客运承运人责任保险。7月22日早上7:35,太平洋产险山东分公司接到报案后,立即启动应急预案,成立了由总公司、山东分公司、河南分公司18人组成的7.22特大交通事故联合合理赔工作组,并于案发当天紧急赶赴现场进行理赔查勘和协助救援工作。在事故发生后1个工作

日内预付赔款500万元,并于7月29日支付第二批预付赔款700万元,一周内预付赔款总额达1200万元,该案最终赔付1260万元。预付赔款的及时到位,有效提高了本次事故的处理效率,同时也有效缓解了被保险人的资金压力,受到了社会各界的广泛认可。2010年08月21日凌晨4点左右,山东某水泥集团丹东山水工源有限公司地区普降暴雨,降雨量达到了186毫米,百年不遇,被保险人位于一条河的边缘,河水猛涨,导致被保险人厂区进水,围墙、办公楼、宿舍楼成品仓库大面积倒塌,进水深度已达1.5米,厂区人员在部队协助下及时得到转移,没有发生人员伤亡。该事故发生后,太平洋保险山东分公司迅速行动,第一时间赶赴现场展开救援和理赔查勘工作,用最短的时间理算完毕,共赔付100余万元,并在该事故救援

过程中充分发挥了自身的专业优势防止了损害的进一步扩大。在事故中,保险业动作迅速,有效地发挥了保险在防灾减损方面的积极性和专业优势,不但提升了安全生产的风险管理和技术防范水平,也通过快速赔付全过程增强了社会、企业和人民的安全生产责任意识,有效地预防和减少事件损失的进一步扩大,最大限度地降低了突发事件产生的社会影响。

发展保险 参与社会风险管理

提升保险参与社会风险管理的深度和广度,是近期保险发展的主要目标。行业内人士普遍认为,保险参与社会风险管理的态势亟需推动,新形势新变化下保险业自身需不断完善,大力发展保险,为保险在社会风险管理中功能的发挥创造健全的体制和良好的条件成为当务之急。首先,应该不断提高保险业自身应对社会风险管理需求的能力。随着社会风险管理的形势愈发复杂,难度越来越大,社会群体对保险的需求不断增强,社会对

保险业自身应对风险的能力提出了更高要求。“打铁还需自身硬”,太平洋财险公司以客户需求为导向的战略转型,就是积极提高自身能力满足社会风险管理需求的有效途径。公司自实施战略转型以来,从投保到承保、理赔等各个环节都提出了更高的保障与服务品质。其次,继续加大对保险业的宣传,大力提升全社会的风险防范意识与保险意识,正确疏导社会对保险业的误解,通过宣传保险业在经济补偿、救灾减损、安定人民生活等方面的典型事例,为加快保险业的发展创造良好的舆论氛围,形成全社会重视,人文关怀彰显,共同促进和谐稳定的社会氛围。再次,积极倡导政府对保险业的支持与推动。积极设计并建立必要的社会风险管理体系和机制,科学赋予保险业必要的职责,投入必要的财政资金引导支持经济社会发展急需的保险业,发展重视挖掘培育并发挥保险的重要作用。形成政府职能部门的主体作用与保险业共同参与应对灾难和 risk 的整体格局。此外,制定和完善相关政策

法规,形成推动保险业发展的国家法律政策和地方法规体系的基本框架,逐步扩大覆盖范围,出台涉及社会安全稳定,公众利益,第三方责任的强制性保险法规,建立巨灾保险制度并有效实施,制定有利于保险业发展的土地使用,人才引进政策。最后,积极引入保险机制参与社会管理,增强城市综合管理水平。将保险业发展纳入城市经济社会发展总体规划。支持保险资金在风险可控的条件下投资城市基础设施建设和战略性新兴产业;服务创新驱动,积极推进科技保险发展,为产业升级和技术创新提供保障。使保险业与城市的整体发展与重点建设紧密对接,提前布局,协调发展。转变城市发展中应对社会风险管理单一作战的行为,加强与保险业在城市发展中的沟通,积极引导保险业参与城市发展的热情与作用。随着保险业的稳健发展,保险功能与作用的不断增强,保险在社会风险管理中独特的优势不断凸显,也必然能够为社会的可持续发展,为人民期待的美好生活做出更大的贡献。

得意时布好局 困苦时有条路

险界拾贝

保险是什么?谈起保险,国学大师胡适先生曾说过一段著名的话:“保险的意义只是今天作明天的准备;生时作死时的准备;父母做儿女的准备;儿女幼时作儿女长小时的准备,如此而已。今天预备明天,这是真稳健;生时预备死时,这是真豁达;父母预备儿女,这是真慈爱,能做到这三步的人,才能算作现代人。”天有不测风云,人有旦夕祸福,更何况生老病死是每个人不可避免的人生历程,现世安稳,岁月静好,是很多人的追求,如何让我们安稳地享受已有的幸福生活?保险正是其中的一个办法。

当今社会随着生活水平的提高,保险是人们生活中不可缺少的一部分,是家庭理财的必需品。但是随着社会的发展,保险的销售中一些从业人员出现了误导,由人们对保险的需求变成了对保险的质疑!有时不禁在想真的是保险不好吗?还是销售保险的人有问题呢?从事保险理财工作5年多,一路走来有欢笑有泪水,有掌声有质疑,有客户的真心感谢,有客户的不认可和排斥……然而,我仍然感谢保险理财这个工作,因为它给千家万户送去了保障送去了幸福!记得那是2010年的事,我的一位客户是一个农民,家里有两个女儿,大女儿二十多岁,小女儿还上初中。他是家里的顶梁柱,我去给他介绍意外险的时候他满是不认

可,说他不需要保险。经过一次又一次的拜访讲解,宣导保险的意义与功用。他在我这里购买了一份意外保险保额10万元。然而天有不测风云,他在秋高气爽的早晨骑着摩托车去上班,途中与对面极速驶来的大货车相撞,当时他无处躲闪,从此就再也见不到他的身影……处理理赔时领导跟我说这是一个特殊的家庭,要多用点心,我在想这么个特殊呢?带着这样的疑惑,我拿着这10万元去理赔的时候才知道,他的家可以用家徒四壁来形容,四处破烂不堪,找不着可以落脚的地,家里有一个八十多岁的老母亲已经没法下地行动,神志不清。上有老下有小的情况在他家得到了充分地体现。家里顶

梁柱没了,这个家可怎么过啊?!当他爱人用她那布满老茧的手接过后沉甸甸的10万块钱的时候,噗咚一声跪倒在地:“闺女,太谢谢你了!你这可真是救命的钱啊!”从那以后无论遇到多大的困难我都坚信,越是贫困的家庭越需要一份保障!不论遇到多大的阻碍我都要前行!因为这是一种爱!无私的爱!保险是后路,在春风得意时布好局,才能四面楚歌时有条路。保险能做到:不出事锦上添花,出了事雪中送炭!买保险不能改变生活,而是可以防止生活被改变!因为有了保险,我们生活将更加美好!

(侯玉萍)

保险—— 身边的朋友

保险就在我们身边
如影形朝夕伴
从童年到老年
从昨天到明天
勿忘今天细盘算
了解咨询填保单

身体健康有寿险
车辆安全有车险
财产保障有财险
各种保险撑起伞
遮风挡雨一往无前
各种保险扬起帆
生命旅程一路笑脸

改变生活新理念
钞票升值选保险
小康日子如蜜甜

正确引导抓宣传
惠民风吹润心田
售后服务是关键
有承必诺谱新篇

保险,让生活更美好
保险,让美梦更圆满

(梁继志)

名人看保险

李嘉诚 别人都说我很富有,拥有很多的财富。其实,真正属于我个人的财富是给自己和家人买了充足的人寿保险。
比尔·盖茨 到目前为止,我没有发现有哪一种方法比购买人寿保险更能有效地解决企业的医疗财务问题。
王石 保险,意味着对家庭的责任。
周润发 一般是看到了才相信,而保险是相信了才能看到!
马云 保险是后路,在春风得意时布好局,才能在四面楚歌时有条路。有钱时,钱不值钱。没钱时,人不值钱。要想让人永远值钱,就必须趁你现有有能力的时候,把赚到的钱拿出一部分来,规划好不确定的未来。
余秋雨 如果金融保险人员做得好,等于对中华文明的推进立下汗马功劳。

从不情愿买保险到义务宣传员

投保故事

买几个适合自己的保险,使自己的收益最大化,生活才更美好。但保险从业人员良莠不齐,什么样的保险适合自己,选择起来真是不知道从哪儿下手,我现在真希望保险公司提高宣传水平,让老百姓真正认识保险,这样买保险也会感觉更放心。1993年前我曾经选择过教育保险,每年给保险公司交一千多元的保费,那时候工资低,1000元是个大数目,保险也是新课题。最后因为大家“轮番轰炸”,孩子、老

师、保险公司三方都来给我讲买保险的好处,我最终不太情愿地买了保险。为什么不愿意投保这个教育保险呢?当时觉得投的教育保险有赌的意图,最终事实证明我这个想法并不正确。当时看这个教育保险的条例规定,孩子考上高中和大学每年有千元奖金,考不上就没有,本金10年后全返还。当年孩子考高中分数不理想,为了小孩的前途,最终我们花了5000元交了赞助费,终于上了市内当时一家住宿高中。当时情况十分困难,家里好几年的储蓄都花完了,同时还要还借款。当保险公司通知可以领千元奖金的时候,我十分激动,感觉这简直

就是雪中送炭。所谓种瓜得瓜种豆得豆,孩子考上大学后,当时投保的教育保险开始“结果”了。保险公司给的奖金能顶一学期的生活费,最高兴的是孩子大学毕业时,本金全部拿了回来,还白给了7000元的奖金。算起来收益率高达30%,特别划算,这是我在投保保险里挖的第一桶金。前几年我迷上了爬崂山,特别喜欢走没人走过的野路子,连着出了2次险,一次给山友带路,边走边聊,结果一脚踏空,歪倒的时候,本能地用手撑地,造成肘上部骨折,本身痛苦不说,也没有给报销的,全部自己花钱,这时候我就想到了买保险的好处。后来儿子知道我喜

欢爬山,特意帮我买了保险——户外活动意外伤害险。结果去年我在八水河游泳时,脚的大拇指被石缝别住,跌倒后大拇指骨裂。保险公司不但给我报销了医疗费,还给了2万元的赔偿金,我从此真正相信了保险,并且成为了保险的义务推销员。逢人就讲买保险的好处,山友们纷纷购买。很奇怪,购买了保险后我的保险意识也得到了提高,爬山的时候十分小心谨慎,再也没有受过伤。后来听保险专家讲,买保险是以防万一,我们宁可平平安安,也不愿意受个伤挣保险钱,我十分认同,希望以后我们全家永远不出险。

(白秀芳)

太平洋产险十大举措惠民生

坚持“用心承诺,用爱负责” 理赔服务不断升级

保险特色服务

推介之②—

多年来,太平洋产险公司秉承“诚信天下、稳健一生、追求卓越”的企业核心价值观,坚持“用心承诺,用爱负责”的服务理念,不断推进“以客户需求为导向”的战略转型,更深层次地致力于为客户提供更为真诚、周到的服务。近年来,太平洋产险先后推出十大服务举措,使理赔服务不断升级,备受社会各界和广大客户赞

誉。**1.3G定损,立等即赔。**创新开发“3G车险移动视频查勘系统”,现场即可完成查勘定损等工作,真正做到“立等即赔”。**2.催领赔款,上门服务。**报案后超过一个月仍未索赔的客户,提醒客户办理索赔手续或领款事宜;超过三个月仍未领款的客户,发布催领赔款公告,主动上门收取资料,送交赔款。**3.行驶保障,免费救援。**对所有在公司投保商业车险9座以下的非营运车辆,客户拨打95500,即可提供无限次免费救援服务。**4.疑难案件,给予无偿法律援助,解决客户后顾之忧。****5.全国联网,通赔通付。**客户可

选择向任一地区95500报案、维修车辆、提交索赔单证、任一理赔网点领取赔款。**6.标准化查勘,“五个一”服务。**查勘人员见到客户,送一句贴心问候、递一瓶矿泉水(根据季节)、撑一把雨伞(根据天气)、赠一份《随车宝典》,做一次满意度回访,并以最快速度完成现场查勘。**7.感恩客户,积分有礼。**在近三年的任一年度内,凡在公司购买了商业车险或商业非车险的个人客户,均可申请加入“悠享汇”客户俱乐部,可获赠服务奖励积分,兑换相应的增值服务。**8.网上客服,沟通无限。**公司建立QQ客服、“山东太

平洋产险”微博客服,全方位、多渠道为客户提供服务。**9.增值短信,体贴关怀。**免费向客户提供各类资讯信息。**10.理赔公开,接受监督。**面向社会公开招聘理赔服务监督员,主动接受社会监督。同时,太平洋产险还在济南首家推出“易审车”服务,在检测线设立客户车辆“轻松审”VIP快速通道。创建济南市首家设施、环境、产品、服务一流的五星级服务门店,实现标准化、规范化服务。还针对VIP客户推出了火车站等公共场所贵宾服务,展现了太平洋保险时刻“在你身边”的服务特色。