

市民出门旅行 八成会买保险

济南投保率仅次于上海居第二 最关注意外险和医疗险

近日, 携程旅行网通过对2013年以来数百万份旅游意外险投保案例进行统计, 发布了国内首份《2013-2014旅游意外险投保理赔报告》。

该报告显示, 我国旅游者对旅游意外险投保率持续上

升。近一年内, 在携程网上预订旅游产品的同时, 自愿购买旅游意外险的旅游者超过百万人次, 旅游者购买旅游保险意愿达83%。游客对人身保障的关注度最高, 最关注的保险是意外伤害、医疗保

险, 其次是财产安全保险。航班延误、旅程取消等旅行不便成为最为频繁出现的旅游风险。其中旅程延误是保险理赔最多的案件, 占总事件的77%。在理赔金额中占比也最高, 达45%。海外旅游时发生的

理赔事件更多。从用户调研数据来看, 海外旅游的理赔案件占62%。

统计还显示, 上海居民的投保率最高。其次是济南、郑州、武汉。在主要出发城市中, 广东区域投保率最低。

从业故事

追求生活稳定 买保险是个办法

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。

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20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一肚子的不认可, 说他不需要保险。经过一次又一次地拜访讲解, 宣导保险的意义与功用, 最终他在我这里购买了一份意外保险, 保额10万元。

天有不测风云, 在秋高气爽的他骑着摩托车去上班, 途中与对面急速驶来的大货车相撞, 最终没能幸免于难。

处理理赔时领导跟我说这是一个特殊的家庭, 要多用点心, 我在想怎么个特殊呢? 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80多岁的老母亲已经没法下地行动, 神志不清, 老父亲已经不在人世。上有老下有小的情况在他家被充分地体现了。这样的家庭顶梁柱没了, 这个家可怎么过啊?! 当他爱人用她那布满老茧的手接住那沉甸甸的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! 你说孩子还这么小, 还有个生病等着吃药的老妈妈, 家里没个男人, 我一个女人还拉扯着两个孩子, 你说我这个日子可怎么过啊” 看着她饱经岁月沧桑的脸和这个支离破碎的家, 我的心被深深地刺痛了, 泪水在我眼里打转, 我真是庆幸能说服了她丈夫买了保险! 我总觉得, 虽然金钱不能挽救一个生命, 但是最起码是对未来他们家庭生活的一种补偿和帮助, 能够帮助他们重拾生活的信心和勇气。

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! 我告诉他们, 保险是后路, 有钱时, 钱不值钱。没钱时, 人不值钱。要想让人永远值钱, 就必须用您现在有能力的时候, 把赚到的钱拿出一部分来规划好不确定的将来。

(侯玉萍)

保险, 离我们那么近

从迈出校门到现在, 从事保险行业已经三年有余, 每天经历着不同的保险事故, 然而, 更多的事是交通事故。一场交通事故打破的是两个甚至几个家庭的宁静。

保险, 离我们那么远, 又那么近。

对于很多人来说, 保险是那么熟悉, 却又有些模糊。近几年私家车的保有量呈井喷式增长, 交通事故的数量也不断增加, 因交通事故造成的人员伤亡、财物损失不计其数, 这还仅仅是因“人祸”造成的损失, 如果数一数近几年的天灾, 那损失无法估量。

2008年南方雨雪冰冻灾害和汶川“5·12”大地震的自然灾害, 虽然已过去6年时间, 那场自然灾害给我们带来的痛苦却久久无法抚平, 多少家庭支离破碎, 多少人失去了健康的身躯, 在老百姓精神处于崩溃边缘的时候, 是保险公司承担起了社会责任, 统计赔付超过100亿元, 也许经济上的弥补无法抚慰心灵上的创伤, 但减少经济的损失成为了保险公司义不容辞的责任。

丘吉尔说: 如果我办得到, 我一定把保险写在家家户户的门上。

推进科学发展, 护航美好生活。保险, 无处不在; 生活, 无处不美。保险, 让生活更美好。

(李国圳)

征文火爆进行中

“保险, 让生活更美好”大型征文活动正在火爆进行中, 征文不限题材, 字数1500字至3000字。参赛者最高可获得价值万元的奖品, 有投稿意向的读者请尽快投稿, 踊跃参加! 投稿邮箱: abab669@sina.com; 电话: 0531-85196318

从业故事

2006年10月, 机缘巧合, 我有幸成为保险公司一名普通的员工, 保险对于我是一个陌生的行业, 一切知识都要从零开始。我的经理和以前干过保险的老员工对我说: 做保险不仅仅是你的工作, 你所销售的每一份保单, 都是对客户的一份保障, 通过你的努力, 让更多的人了解保险, 让更多的生活有所保障。你不会看到因为天灾

险界拾贝

1997年4月, 由于企业濒临倒闭, 妻子成了下岗职工。我作为一家之主, 感到肩上的担子更重了。5口之家, 3个孩子上学, 生活的艰辛可想而知。面对家庭窘境, 妻子看在眼里, 急在心上, 已近不惑之年的妻子脸上写满了愁云。正当她陷入情绪低谷之时, 她的同事带给她一个好消息: 一家保险公司鄆城支公司要招聘营销员。妻子带着试试看的的心情前去应聘, 通过面试她如愿以偿地成了一名保险营销员。

起初, 我是反对她干保险营销员的。自己总认为培训模式带有传销性质, 顾虑投保人利益得

投保故事

人生的道路没有一帆风顺的。1989年的秋天, 父亲的车祸给我深深地烙上“保险不可或缺”的印记。

我那慈祥的父亲是不幸被一辆北京牌照的拖挂车撞倒摔死的。这场天大祸让全家陷入前所未有的困境。我父亲没有多少积蓄, 找遍角落也没有值

理赔服务 方便客户是关键

保险特色服务

推介之⑨

永诚财产保险股份有限公司是一家由国内实力雄厚的大型电力企业集团和产业投资集团共同发起组建的全国性股份制财产保险公司。自2006年扎根美丽泉城以来, 永诚保险一直秉承“客户至上、服务社会、创造价值、回馈股东”的经营宗旨, 为客户生产经营的稳定提供有效的风险管理解决方案和保险保障。公司提倡“诚信、专业、效率、和谐”的价值观, 追求“以人为本、求实创新、团结协作、锐意进取”的企业精神, 针对保险客户需求制定出一系列的保险理赔特色服务。

● 催领赔款 上门服务

公司每天都由未决案件客

把关怀送给最需要的人

人祸所造成的流离失所, 你完成工作的同时, 也是在帮助别人, 如果你能这么想, 你一定会成功。我明白了这些话的意思, 我满怀信心地开始了我的销售生涯。

在工作开展的同时, 我认真学习了保险的基本知识, 及各个险种的用途, 只有熟悉了业务, 才能与客户洽谈, 方方面面为客户考虑周到。什么样的客户适合

保险让我家生活更美好

不到保障。妻子的看法与我截然不同: “我所在的公司是国有知名企业, 怎会是传销呢?” 她还津津乐道地对我讲起险种和条款。讲得头头是道, 妻子像换了一个人似的, 每天信心满满, 精神焕发。一份份保单在不断累加, 妻子有了可观的经济收入, 欢声笑语又回到了她的身边。

妻子的敬业精神让人感动。1999年腊月, 重感冒的妻子发烧头痛, 咳嗽得厉害却执意坚持上班: “今天是我主持晨会, 我必须参加!” 说着, 吃了点药, 穿上大衣依然顶着寒风走出了家门。2003年8月, 妻子由于营销业绩突出, 被保险公司升职为营销分

什么样的险种, 让客户心理明白, 销售给他的保险, 是对他及家人一个综合的保障。

时间过的真快, 转眼间干保险已经7年了, 也感觉到保险给大家带来的保障和关爱。当客户发生意外时, 打电话过来, 不管刮风、下雨我总是第一时间赶到现场, 安慰客户、了解情况, 帮助客户处理一切问题, 争取在最短的时间内解决问题。

部经理, 成为30余名员工的领班人。从此, 她的工作更忙了, 干劲也更足了。她没有辜负领导对她的期望。她所带领的团队在每次展业对抗赛中, 都是名列前茅, 并多次受到市、县保险公司的表彰。在她的主张下, 我们一家5口都签了保单, 而且每人有好几份, 为家庭支起了幸福生活的“安全网”。

岁月如风, 人生如歌。屈指算来, 妻子在保险公司供职已有十六载。十余年来, 她始终遵守职业道德, 坚持诚信理念, 积极维护和树立保险的正面良好形象, 传递保险业的正能量。她把公司的保险条款烂熟于心, 每次

“就这样熬吧”。

自从发生了这场车祸后, 我们家的日子更拮据了。好在父亲单位和村里人的接济照顾, 使我们重新燃起生活的希望。不久我的宝贝儿子出生, 生活也稍有起色。这时保险的理念已深深地印在我的脑海里了, 我把平时省吃俭用的钱积

起了完善的理赔服务网络。为提升客户理赔服务体验的满意度, 公司已经实现全国所有营业网点联网服务, 理赔实现通赔, 出险客户可以在全国任何一家永诚保险机构办理理赔事宜。

● “简单案件” 快速处理

针对目前市区小额案件多这一特点, 为方便客户理赔, 公司适时推行“简单案件”快速处理。对于核损通过金额3000以内的单方事故(含3000)或交强互碰自赔的案件(金额要求同前), 由现场查勘人员直接收集支付等资料, 后台实现自动结案, 保证第一时间将赔款支付到客户账户里。

● 非人伤万元以下案件 1个工作日赔付

目前保险公司万元以下保险事故占到整个案发量的80%

让客户在危难紧急时见到我们, 会有一种雪中送炭的感觉。把关怀送到最需要的时候。等来年, 客户主动找你时, 就能感觉到, 自己的付出是值得的, 是有收获的。

保险, 是为千家万户送去温暖保障的事。我要把我的事业好好地做下去, 为更多的家庭送去全面的保障而努力。

(赵建伟)

对客户都是苦口婆心地悉心讲解, 但从不误导客户和提供虚假信息, 也从不夸大保险产品收益。她的辛勤付出得到了客户和领导的认可。新老客户主动找她投保和交纳续期, 听了她的讲解, 老客户有的又签了新保单。十余年来, 她为公司创下了骄人的业绩, 也为5口之家带来了丰厚的经济回报。

目前, 我家三个子女都已大学毕业, 都有了理想的工作, 我和妻子也即将退休。回顾过往, 感慨良多。现在我深深地体会到: 是保险行业, 让我家的生活更美好和幸福。

(侯凌霄)

保险是我人生的最佳伴侣

钱的家当。屋漏偏逢连阴雨, 当年的秋收几乎减半。最后当聪明人问起有没有入过保险时, 我母亲沉默不言。我记得那时家境不好, 父亲弟兄多, 负担重。加上我们弟兄三个幼小, 根本没有了解保险的心思, 更别说买保险了。父亲被生活的重担压得喘不上气来, 常说:

攒起来, 办了一份健康子女教育保险, 两份终身保险。我深深认识到“保险是疼惜自己, 疼惜自己的家人”。现在, 无论是人身保障还是财产保障, 保险都成了我的不二选择。保险已经成为我人生路上的“最佳伴侣”。

(宋洪兵)

● 疑难理赔 无偿提供法律援助

随着近年人们法律维权意识的提高, 涉及保险交通事故的诉讼案件越来越多, 许多保险客户在遇到相关法律纠纷时往往束手无策。该公司针对这部分客户制定出由专人无偿提供法律咨询援助的特色服务, 为客户答疑解惑, 排忧解难。

● 全国联网 实现通赔

目前永诚财产保险股份有限公司已经在全国开设31家分公司, 建立

● 人伤事故 快速调解服务

针对市区道路交通事故涉及人伤案件多为轻微伤这一情况, 该公司推出人伤事故快速调解服务, 对于事故责任明确, 双方无争议, 人员受伤轻微的案件可以在500元以内现场一次性调解。此项服务的推出免去了客户陪同受伤人员去医院检查的麻烦, 避免现场事故双方矛盾激化, 缓解交通拥堵, 加快了案件处理时效。

济南永诚财产保险股份有限公司将继续坚持行业特色鲜明、专业化经营的市场定位和运作模式, 根据客户的需求不断推出有针对性的特色服务, 为省城市民提供专业化、高品质的风险保障。