

保险 为生活传递了爱心和责任

2008年,大学毕业的我进入保险这个行业,起初在别人问及我的工作,我只字不提自己是一名保险从业人员,我只会很心虚地告知对方自己从事金融行业,因为那时的我和很多人一样,觉得这个职业是那么的“不值一提”。日复一日,年复一年,我已经从业7个年头,7年以来,我慢慢融入这个行业,融入这个团队,甚至将“保险”完全融入我的生活。7年以来,我为自己、为家人买了足够多的保险,因为我深信我的选择没有错。

生活让我重识保险

很多人会问我为什么会有这么大的改变,请听我细细道来:

曾听过这样一个故事:从前有一个好人,不幸因一场意外离开了人间,当他到天堂那里报到的时候,上帝对他说,你不能上天堂,你只能去地狱,那人非常不解,对上帝说我生前可是个好人啊,我做了那么多的善事为什么不能上天堂?上帝不说话,拿出一面镜子让他看还在人间家人的情况,他看到年迈的母亲正躺在病床上缺衣少药,他的妻子正在给人当佣人洗衣服,他的孩子没学上衣衫褴褛地在和一群流浪孩子疯跑,好人

大吃一惊,问怎么会是这样,上帝说,你走之后,你的工厂就关门了,你生前的债主追上门来,他们才会沦落成这样!好人问上帝为什么不帮忙,上帝说:我已经帮过你了,在你生前我曾派过几个天使去你那让你去买保险,可是你都拒绝了。这个故事对我有一定的触动,但并不足以改变我根深蒂固的想法,然而现实生活给我上了残酷的一课,从而让我幡然醒悟。

2011年我结婚了,同年也成了大腹便便的孕妇,当时觉得生活很幸福、很和睦。然而天有不测风云,7月份,我的公公突发脑梗塞入院,虽然抢救及时,但仍然留下了后遗症——半身偏瘫。为了公公恢复身体,手术

费、医药费、营养费就像流水般支出,2万、5万、8万……这时,我想的最多的就是:公公要是有份人身保险就好了,可因为老公婚前的理财懒散及对保险的偏见,公公只有城镇医疗保险,任何商业保险都没有。这就意味着每年我们都要为此承担相当大的经济压力,为此,我责怪了老公很久,不是自己不想承担这份责任,只是恨老公当初未能给自己的父亲买份足额的保障。

每个家庭都需要保险

当风险发生在别人身上时就是故事,而发生在自己身上就是事故!发生在我身边的那些“事故”数不胜数,有时回想起来仍会隐隐作痛,好在保险挽回了一定的经济损失,提供了家庭开始新生活的经济保障。我闺蜜的女儿乖巧可爱,2008年出生,2012年查出脑瘤不幸离世,我所在的保险公司赔付10万元;一位刚刚升为人母的朋友,2013年因恶性肿瘤离开了她那嗷嗷待哺的女

儿,保险公司赔付20万元;我的恩师,2012年体检查出甲状腺癌,保险公司赔付26万……

每个家庭都需要保险,很多中产家庭看似幸福和睦,可是随便的一场意外或疾病就能把这样的幸福之家拖入深渊。很多家庭不选择保险只是因为对保险的认识不够,很多人甚至怀着侥幸心理。一个真正有爱心、有责任心的人,不仅仅只是活着的时候努力工作给家人带来高品质的生活,而是在与不在时都能保证家人的生活品质。

保险为我们的生活提供了刹车系统,保险为我们的生活传递了爱心和责任;保险延续了生命,保障了生活;保险让我们生活的更有尊严,保险让我们活的更从容,保险让我们生活更加美好!现在,如果再有人问我:“什么是保险?保险能给我们带来什么?”这时我都会自豪地对他们说:“保险就是无私的爱!保险是一种爱的信仰。我要让身边的每个人都知道,有保险,可以让生活变得更美好!”(石颖慧)

现场直击

大火之后有温情

六月,正是小麦丰收的时节,地处大运河北岸的枣庄市峰城区古邵镇大辛庄的千亩小麦,麦浪滚滚闪金光,农民心里喜洋洋,一派丰收在望的好景象。可谁曾想,一场麦田大火,给大辛庄辛苦一年的农民造成了巨大的经济损失。

6月5日下午5时,保险公司接到古邵镇经管站电话报案,该镇大辛庄村发生麦田大火,请求到现场查勘核损。公司当即派出6人组成查勘小组直奔古邵镇失火现场。

5时30分,车行至距离火灾现场尚有一里多路的地方,远远望去,大片麦田浓烟滚滚,庄稼地已是一片浓烟火海,镇政府和村里的干部正聚在地头,商量着如何灭火救灾,个个大汗淋漓。保险公司查勘小组赶到后,与镇干部们做了简单的交流,当即决定抢险分两步走。一是火速请求区公安消防大队前来灭火;二是立即组织麦田里各家各户割麦人员,迅速割出一条宽宽的隔火通道,阻止麦田大火继续蔓延。经过紧张战斗,宽宽的灭火通道打通了,公安消防大队的消防车也赶来了,烈火的淫威渐渐消退,一场麦田大火终于被制服了。

面对本应收割入仓的小麦转眼化为灰烬,遭受损失的农民一时接受不了这一现实,村民张凤翔算了一笔账,除去种子、农药、浇地的成本,每亩要损失近千元左右,也有村民将烧焦的麦穗一个个捡起来,心疼地放在篮子里说:“今年的小麦长得非常饱满,本来想卖个好价钱,凑起来为孩子盖几间屋,现在这烧焦的小麦只能喂鸡了。”说话间,眼角流出了泪水。

查勘小组的人看在眼里,疼在心中,他们纷纷表示:“姐妹们,你们遭受这么大的损失,咱们的心里都不好受。好在政府为您办理了小麦火灾保险,我们会严格依照保险合同,逐家核定损失,把赔付款送到你们家里。”听到劝说后现场村民的心情好了许多。

火灾过后,就是大量的核损定损工作,工作小组到各家核定损失。经过紧张有序的调查落实,此次古邵镇大辛庄麦田大火,有三百多亩小麦受灾,按照保险合同条例中小麦火灾赔偿标准,由保险公司与政府共同承担,每亩地最高赔偿850元。以大辛庄五村村民邢传兰为例,她家5亩小麦全部损失,政府和保险公司共付款4250元。这笔款项已逐一发到农民手中。值得庆幸的是,虽然大火烧掉了大辛庄数十亩的小麦,但没有人员伤亡。

在古邵镇大辛庄村小麦火灾赔款总结会上,镇党委书记孙中军动情的说:“大火无情人有情,烈火之后见真情,党和政府是人民群众的后盾,保险公司是社会的稳定器,只要我们心齐了,再大的困难也能克服!”他的一番动情讲话,引得现场人员一阵阵热烈的掌声。(王亚楠)

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

从业十四年,受益良多,收获多多。回顾从前的光阴,我的心难以平静。

从业之初,参加培训,老师告诉我们,从事保险业是崇高的职业,是给千家万户送爱心的职业,现在仍记忆犹新!

十四年前,我周围的很多人还把保险视为传销,我只好拿着《保险法》向客户宣传。因为购买保险要与保险公司签订合同,所以向他们讲解保险受《合同法》的保护,从而取得客户的信任。现在

险界拾贝

冷不丁家里又添了一小“壮丁”,王姨恣得嘴都合不拢了,人逢喜事精神爽,他又为小孙子的第一份礼物忙活上了。

说实话王姨可不敢掉以轻心,这份贵重“礼物”她早已珍藏好多年了,王姨打心里喜欢它,自从有了它,王姨就把幸福快乐请回了家,无论理财还是孩子上学、养老等一大堆难题都让它搞得顺风顺水,要紧的是有个灾碰上个难的,有它“罩着”,就如同多了道平安锁,再大的轻轻松松就挺过去了。

人吃五谷杂粮没有不生病的。俗话说得好,有什么别有病,没什么别没钱。王姨忘不了当初躺在病床上面对高昂的医疗费

我“跑保险”的十四年

保险已经深入人心,得到人们的认可,人们注重的是优良的服务和适合的险种。

那时,我们的交通工具大多是自行车和摩托车,几乎没有通讯工具,只好大街小巷地跑,老百姓都称我们为“跑保险的”,真是一点没错。我从业之初发展的客户,那时都正直四五十岁,还身强力壮。而现在“岁月不饶人”,他们中很多人已经不可抗拒地出现了各种情况。当然他们也开始享受当初的选择带来的保险利益:有

的已经为他们的子女领取教育金、婚嫁金、创业金,有的已经为自己领上了养老金。

每签订一份保险合同都会有一个曲折的故事。记得我去找一个村支书买保险,当时并没签成。一年以后,他突然给我打电话,让我去他家一趟。他说,要买份保险。我半信半疑地去了,心想,当初那么动员他都不买,怎么突然想通了?看出了我的疑问,他说,最近去很多城市旅游,几乎哪个城市都有保险公司的大楼,就凭

一份别出心裁的礼物

不知如何是好时,关键时候想不到无意中结交的“好朋友”竟然救了她全家。她没想到,它是那么的讲信用,尤其是围着它转的工作人员更成了王姨的贴心小棉袄。人心都是肉长的,王姨打心里喜欢这位不会说话却办实事的朋友。也是这位朋友太大方了,往外掏钱不心疼不说,还变着法的为自己发“工资”,这哪是生病,分明就是“上班”,过后王姨连连跟大伙说自己跟它的情谊,没想到大家对它早都情有独钟了,要不大伙平时就不会挤破脑袋往其注入“一滴水”跟它联姻,因为大伙清楚难时还指望它相救呢。

尝到甜头的人们,不自觉地爱上了这位老朋友,更变着法的把它请回家,大伙巴不得它家园里更丰盛。如此一来,大伙才会更容易跟它交朋友,这不刚刚靠它“资助”过了把旅游瘾的王姨外出游玩一回来,想不到大胖孙子就降生了。她感觉是它给全家带来了好运,为了照顾这宝贝疙瘩,给全家人解除后顾之忧,考虑再三,王姨又把“全能卫士”给请来了。

其实这还不够,王姨想为小宝宝储存份希望,其实王姨想的不错。俗话说爹有娘有不如自己有,尤其是现代人负担太重,正因为如此她才想用保险给孙子罩上个“安全罩”。王姨有先见之明,好多年前就看它不错,王姨

就把全家托付于它了。这些年来有了“它”的照料,她的日子更是过得风生水起芝麻开花——节节高,王姨那个高兴劲就不用说了,连做梦都常常笑醒。

朋友是酒愈陈愈香,王姨打心里喜欢这“老朋友”。这老朋友也真给王姨争面子,闲谈时大家都不由自主地说它的好,这让王姨心里比喝了蜜还甜。这不,王姨要把她心里的甜传给下一代,没想到王姨千挑万选的礼物,亲家母也想到了它,想不到两家竟然都想到了保险这个“平安符”。地球人都知道,保险让生活更美好,小两口紧紧攥着这别有深意的礼物,激动地连眼泪都掉下来了。(范淑玉)

做“在你身边”的保险公司

保险特色服务 推介之①

中国太平洋人寿保险股份有限公司(以下简称“太平洋寿险”)成立于2001年11月,是中国太平洋保险(集团)股份有限公司(以下简称“中国太平洋保险”)旗下专业寿险子公司,总部设在上海,2010年9月公司注册资本为76亿元。1993年5月中国太平洋保险正式落户济南。二十多年来,太平洋保险持续、全方位的创新,不仅为自身赢得了市场,也为中国保险业在更广领域、更深层次服务百姓和社会,提供了宝贵的经验,受到社会各界好评。

全国通赔通付

个人和团体客户持完整资料,均可在保单签发地或其以外的国内(除西藏)任意服务网点就

近办理理赔、保全服务。享受便捷、贴心的主动服务。

太平洋寿险推行全国通赔通付服务,旨在满足不同客户的实际需要,借助强大的网点资源优势,免去传统理赔模式下客户在承保地和出险地之间往返奔波的不便。针对集团法人福利业务的特殊需求,该项创新服务在现行的个人业务异地服务的基础上,增加了上门收取资料等内容。

SOS全球救援尊享服务

太平洋寿险针对持有长险保单投保人,量身定做的一项增值服务“SOS全球救援尊享服务”,能为有出行需求的客户提供最高10万美元医疗救援保额的免费境内外救援服务。包括行前的旅行信息咨询、护照补办协助、法律支持、紧急返程援助、未成年子女陪护等服务,旅行期间24小时电话医生服务、住院费用担保,全球医

疗转运、亲友探访等多种救援服务内容。

“稳健一生”客户俱乐部

太平洋寿险“稳健一生”客户俱乐部于2014年1月1日正式成立,持有太平洋寿险保单的消费者可通过“中国太保”微信加入,分为铂金、黄金、白银和普通四个级别,可享受对应的增值服务。

除开展日常客户忠诚回馈以外,已陆续开展多项主题活动,通过推出新保龄险赠送双倍成长积分、客户绑定官方微信加入俱乐部奖励500成长积分、抢“电话医疗顾问”服务、“吐槽有礼”等活动,加强与客户之间的互动与沟通,更好提升客户体验。

微信买保险

2014年1月,“太平洋保险e服务”微信支付保险销售功能正

式启用,成为行业内首家推出微信支付功能的微信服务平台。这也是太平洋保险以“关注客户需求、改善客户界面,提升客户体验”为目标,实施“以客户为中心”的战略转型,为客户提供多接触点服务渠道的重要业务创新。

业内人士表示,微信在保险业的应用会不断突破,“微服务”将会成为未来微信保险的关键点。目前,“太平洋保险e服务”正积极地优化客户的购物体验,在完成保单查询、理赔进度的查询,在线问题自动回复等服务功能的基础上,增加了更便捷的微信支付功能,成为整合销售、服务及营销功能的移动端公共服务平台。

创新是一种能力,更是一种态度。太平洋保险通过持续、全方位的创新,让服务更及时、更便捷、更透明,让老百姓更放心、更方便、更满意,真正做一家“在你身边”的保险公司。