

新车车险投保全攻略

不知不觉12月就来了,按照行规,每到年底,车商,4S店都会为了冲量而举行多种促销活动,优惠幅度也较大,所以大多数准车主都会选择在年底购车,当您满心欢喜的参加完一场又一场的促销活动,全神贯注的比较哪款车车适合自己的时候,有没有为爱车的保险考虑过呢?哪些险种值得买呢?

车主必买险种

▷交强险

交强险是我国首个由国家法律规定实行的强制保险制度。在驾

从业故事

不知不觉从事保险工作已经七个年头了,从还没有毕业就踏入保险行业,到如今已然成家立业,七年的时间这个行业让我融入了社会,让我懂得了做人的准则,也让我逐渐懂得了行业价值。

保险是美好生活的开始。时光悄然退回到七年前的冬天,对于大四的毕业生来说注定是一段不平静的时间,每天大家都在议论去哪工作,不断的投递简历和希望。那时的我对保险行业不是很了解,但觉得是金融单位又可以回家工作,于是果断的去了公司面试并顺利的得到了这份工作。

保险让我踏入社会。到公司后我进入了财务部工作,经过了一段时间的学习,有了独立工作的机会。然而工作并不是想象的那么轻松,由于当时没有点钞机,付赔款的时候

投保故事

原本和保险一直没有缘份,直到上了初中,站在初中的操场上,我跟小伙伴们一起聆听校长的训话。开学仪式的结尾处提到每一个人校新生都需要买一份每年20元钱的在校意外伤害保险,这成了我人生的第一份保单。

生活的风雨总是无法预知,而调皮的孩子则是危险种子的活跃携带者,一不小心就会闯祸。就在我们即将结束第一学年准备迎接寒假的时候,班里的一个男同学跟别人打闹从台阶上摔了下去,左腿骨折,轻微脑震荡,治疗费需要上万,在那时对于普通的家庭这是个不小的数字,短时间内凑够这笔钱不是容易的事,这让

安盛天平：专业车险 服务领先

保险特色服务

推介之③

安盛天平作为与法国合资的国内唯一汽车专业保险公司,以其崭新的服务理念,专门研制开发了从投保到理赔的安全、便捷、省心流程。尤其是在提升客户体验的车险理赔服务措施方面,有着独到的优势。

一是充分运用3G移动定损系统,实现现场报案,当场定损,提高了理赔时效,增强了理赔过程的透明化,让客户明明白白理赔。同时,对于单车损失金额5000元以下且定责确定性无疑义的无人伤案件,可提供现场收集单证服务,无需客户再交单。万元以下,单证齐全的赔案,做到当日支付。

二是“早告知、紧跟踪、快结案”。为了进一步提高理赔效率,我司还充分发挥风险管理的优势,提供医疗案件提前介入服务,全程提供专业指

导过程中,如果造成了非本车人员和被保险人之外的人身伤亡事故,保险公司会对其进行赔付,但赔付的额度普遍不高。作为其补充险种,第三者责任险应运而生。

▷第三方责任险

负责保险车辆在使用中发生意外事故造成他人(即第三者)的人身伤亡或财产的直接损毁的赔偿责任。撞车或撞人是开车时最害怕的,自己爱车受损失不算,还要花大笔的钱来赔偿他人的损失。

▷车辆损失险

负责赔偿由于自然灾害或意外事故造成的车辆自身的损失。这是车辆保险中最主要的险种。若不保,车辆碰撞后的修理费用得全部由自己承担。

根据实际情况可选择险种

▷全车盗抢险

盗抢险全称是机动车辆全车盗抢险,机动车辆全车盗抢险的保险责任为全车被盗窃、被抢劫、被抢夺造成的车辆损失以及在被盗窃、被抢劫、被抢夺期间受到损坏或车上零部件、附属设备丢失需要

修复的合理费用,无固定停车地点建议购买盗抢险。

▷不计免赔特约险

不计免赔险作为一种附加险,需要以投保的“主险”为投保前提条件,不可以单独进行投保,不计免赔险是投保了车辆损失险及第三者责任险的车辆如发生保险责任范围内的事故,而造成车辆损失(不含盗抢)或第三者责任赔偿,由保险人依据《条款》赔偿规定的金额负责赔偿。

▷划痕险

划痕险全称车身划痕损失险,

家庭自用车辆、非营业车辆可投保,是指在保险期间内,保险车辆发生无明显碰撞痕迹的车身表面油漆单独划伤,保险公司按实际损失负责赔偿。

划痕险是车辆损失险的附加险,即需要在投保了车辆损失险的情况下方可投保,不可单独投保。

▷车上人员责任险

车上人员责任险算是车辆商业险的主要保险,即车上座位险,是即车上人员责任险中的乘客部分,它主要功能是赔偿车辆因交通事故造成的车内人员的伤亡的保险。(本综)

险届剪影

保险行业在变迁 你感受到了吗

刚毕业那会儿,我与无数的毕业生一样,漫无目的地奔波于人才市场和求职网站。因为机缘巧合,走进了保险行业。

起初我对保险的概念,是公交上提着资料奔波的阿姨,是每隔几年到账一次的红利,当我真正成为一名保险从业者后才发现,保险其实非常多姿多彩。

你们知道吗,保险销售可以多样化。除了营销员,保险公司可以通过与4S店合作,为客户提供保险销售、理赔保障服务;可以通过电话销售,直接与客户洽谈,搭配多样化的促销;还可以通过网络、微信等虚拟平台,足不出户就可享受更加自由便捷的投保体验。

你们知道吗,保险服务也可以高大上。在过去,车辆定损员烈日下趴在车前盖上奋笔疾书,承保时复杂的录单界面让客户等待中颇显无奈。而现在,手机、ipad、支付宝、微信等新技术手段的运用,让理赔流程更加快捷,让投保流程更加人性化,一部手机、几步操作、即刻搞定。

这是在纷繁多样的市场中,保险行业的成长掠影。随着社会的普及和宣传,越来越多的人认识到:保险是帮助人们分担风险的有效保障。而此刻,我想从另一个角度呈现当今的保险业,让更多的人不只了解保险产品,还可以了解保险公司如何运作。

其实,除了与客户打交道的营销人员,保险公司还有很多像我们一样的工作者,每天面对着电脑,敲打着键盘,回复着邮件,分析着数据,思考着每一通电话如何让客户信任,思考着每一笔保单如何从销售员到客户手中,研究着每一类客户需要何种服务,研究着每一笔赔款如何更快地出现在客户银行卡里,反思着我们的服务如何让客户更满意,反思着有没有更加高效的工作流程……

关于业绩,我们透过数据,通过调研,制定更加贴近客户的价格策略、促销策略,降低销售人员销售难度,提高客户选择我们的几率;

关于服务,我们始终坚持以客户服务为中心,引入先进的技术设备、系统为客户提供更加快捷的理赔服务,简化流程;

关于风险管控,我们细分客户群,每类客户制定差异化的销售策略,根据客户需求提供差异化的险种保障,同时引入国际先进定价系统,为每一位客户提供风险评估,优化公司的经营,对消费者利益负责;

关于人员素质,持续的管理能力提升培训,让每位员工拓宽了视野,形成了各有特色的管理思路,在公司快速发展时期,能够带领着团队不断提升;

关于创新营销,我们站在了一个历史性时刻——外资注入、精英加盟、技术开发、品牌宣传、网络互动等新鲜血液犹如助推器一般,当发令枪声响起,我相信我们会是那个佼佼者。

谁曾想过,短短几年光阴,互联网、社交平台、国际化技术、先进模型都开始服务于保险业,如此日新月异的发展,你感受到了吗?

我,一名普通员工,希望我所服务的公司成为受人尊敬的企业。

我,一名保险从业者,希望通过每位保险人微小的努力,掀起蝴蝶效应,让保险业成为受人尊敬的行业。

我,一名消费者,希望在保险的保障下,享受无忧生活,创造精彩人生。(张翌辰)

“保险，让生活更美好” 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。据本次征文活动相关负责人介绍，在专家的评选后，将评出一等奖一名，二等奖三名，三等奖六名，优秀奖若干名，获奖者最高可获得价值万元的奖励，以及济南市行业协会与齐鲁晚报共同颁发的获奖证书及奖杯。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

山东保监局有关负责人表示，本次征文就是希望那些感受到、体验到保险业不断进步的人们，能够发出他们的声音，写出他们的感受。“希望通过这个活动让那些感觉到‘保险，让生活更美好’的人能用文字大声喊出来，享受保险喝彩”。