

春节出游 保险先行

不同形式出游要购买不同类型的保险

保险资讯

长城保险爱心图书室落成使用

近日,长城保险“萌芽100”首座“爱心图书室”揭牌仪式在鹤壁淇县举行,标志着由长城保险首倡的关爱农村孩子的大型公益活动“萌芽100”全面启动,也意味着我省第一座“长城保险爱心图书室”落成使用。“萌芽100”拟在全省范围内为贫困地区小学捐赠图书,以帮助他们建起自己的图书室。该活动2010年起步阶段的规划为:在全省13个地区的农村小学建起13座图书室。该公司总经理彭荣华表示,长城保险将继续为中国慈善事业贡献力量。

刘卫清

平安人寿3天赔付10万元赔款

李先生2005年投保了平安人寿的智富人生,保额10万元。今年1月初,李先生突发急性脑出血,不幸去世。自从知道李先生去世的消息后,平安人寿河南分公司迅速展开理赔工作,仅3个工作日就将理赔款交给客户家属。据了解,自2009年3月平安寿险承诺“信守合约,为您寻找理赔的理由”以来,革新理赔理念,对投保平安寿险的客户,在合约范围内遵循“客户有利原则”,主动帮助客户寻找赔付的事实及依据,并及时开通理赔绿色通道,快速处理相关赔付,获得了社会各界的肯定和认同。

徐松

泰康人寿举行亲子欢乐营活动

2月6日上午9:30,由泰康人寿河南分公司联合瑞思学科英语培训中心举办的“泰康人寿·瑞思英语亲子欢乐营”大型互动活动,将在经三路上的瑞思学科英语培训中心开营。据介绍,活动主要针对3岁~10岁的孩子及其家长,将通过趣味屋、动画城、游乐园、快乐堡、分享屋等游戏的方式教幼儿学英语。在游戏中穿插英文对话,虽然一大半的语言他们听不懂,但能通过老师和家长的肢体语言来完成这一系列活动。届时,一起参与其中的老师和家长也完全融入游戏之中。

张国庆



春运大潮正式拉开帷幕。一边是迫切返乡的百姓,一边是满心欢喜想利用春节外出旅游的市民。近段时间,本报保险热线随着春节的临近热了起来。游客春节出游该如何投保呢?为了让您出游更安心,本报邀请保险专家为您支招。

晚报记者 倪子

出境游:买救助保险有备无患
案例:刚刚结婚的杨先生打算带妻子去东南亚蜜月旅游,想问问出境旅游应该买什么保险?
提醒:平安人寿河南分公司培训部刘小玲说,目前市场上的出境旅游保险不针对个人销售,杨先生可以随团或以单位的名义选购,建议选择有境外紧急救援服务的保险公司的产品。目前,包括中国平安在内,中国人寿、人保财险等都推出了境外紧急救援服务产品,为出国探亲、访友、公务、旅游的人士提供24小时全天候海外医疗救援服务,投保这类保险的手续很简单,游客可直接到相关旅行社办理保险手续,或直接到机场投保。

自驾游:卡单保险保障少
案例:王先生平时酷爱自驾车运动,春节期间打算自驾车回老家过年,他能否购买自驾游保险呢?
提醒:平安人寿河南分公司培训部刘小玲说,自驾游保险是一种新型的保险产品,因为只需投保某一段时间,而且时间都不长,一般都是卡单,非常便宜,也就3、5元钱即可拥有100天左右的保障,在这

身故,有的则包含了意外伤残和意外医疗,建议冯女士购买包含意外伤残和意外医疗的产品。如果不经常外出,可以选择短期保险,而且价格比较便宜;如果经常外出,可以购买一年期意外险。

参团游:买意外险注意投保范围

案例:冯女士大年初五要带着全家参团前往海南游玩,听说旅行社都会为顾客买保险,她想问问还需要再买保险予以补充吗?
提醒:泰康人寿河南分公司业务经理张喜伟说,旅游人身伤害险是旅行社必须买的险种,但是保障额度不太高。如果条件允许,建议冯女士酌情购买必要险种予以补充。在投保意外险时,一定要看清楚保险责任,有的只保障意外

身故,有的则包含了意外伤残和意外医疗,建议冯女士购买包含意外伤残和意外医疗的产品。如果不经常外出,可以选择短期保险,而且价格比较便宜;如果经常外出,可以购买一年期意外险。

保险互动

车险怎样买更“保险”

问:买了新车后,除了要上牌照,买保险也是车主必须要做的事。但车主往往无法根据爱车的实际情况购险。请问,车险怎样买才能更保险?

答:选择代办时注意两个问题,现在很多汽车销售点都设有代办汽车牌照和保险的代办点,车主只要交纳一定的代理费,就可以通过他们来给新车买保险。

选择汽车销售商代办保险虽然省事,但也要注意两个问题。一是要看该汽车销售商是否有保险代办资质,以免出现麻烦甚至上当受骗;二是要跟代办员问清车辆保险都有哪些险种,自己要上哪些险种,保费是多少。

两种主险一定要买在选择车辆保险险种的时候,有两个主险一定要买:一是车损险,二是第三者责任险。这两个险种是车主在出事故以后,人和车的损失能够得到赔偿的基本保证。另外,有两个附加险建议车主购买,一个是盗抢险,另一个是不计免赔险。

看清限制性规定在一些保险条款中,往往有限制性规定。投保人要弄清这些规定,以免理赔时造成麻烦。比如对于修车问题,各家保险公司都会有这样的规定:车主到其指定的专修厂去修理,以免出现纠纷,类似这些细节就一定要留心。

晚报记者 倪子



Union Life
合众人寿

合众·五年
Union Life
5th Anniversary

合众育鹰计划 你我共同的选择

合众人寿保险股份有限公司(以下简称合众人寿)经中国保险监督管理委员会批准于2005年2月3日在武汉正式开业。企业性质为全国性的、股份制寿险公司。股东由中发实业集团、意大利欧利盛人寿保险股份有限公司等国内外知名企业构成。作为综合性人寿保险公司,公司可经营一切人身险种(含各种法定保险)。

合众人寿经过五年的发展,已经在全国成功开设了26家省级分公司,五年的创业历程充满了艰辛,也写下了一连串骄人的记录。公司总资产达155亿元。截至2009年12月底,公司年度保费收入达57亿元,标志着合众人寿已茁壮成长成为一家初具规模的全国性寿险公司。

值此五周年庆典之际,合众人寿在全国推出了合众育鹰主管计划。合众育鹰主管计划是一项保险代理制营销新人引进和培养的新政,旨在持续关注 and 提升公司内涵价值,改善业务队伍结构和质量,培养合众人寿未来高素质、高绩效的业务骨干。公司将为此计划提供专项的财务补贴和培训支持,以集中运作的形式,进行系统的训练和辅导,将成功的经验复制培育出符合行业未来发展趋势、符合市场和公司要求的新一代保险销售人才。

应聘人员基本条件

- 一、25周岁-45周岁,大专(含)以上学历,特别优秀或有专业特长者,可适度放宽;
- 二、品质优良、身体健康、相貌端正;无不良嗜好,无违法犯罪记录;
- 三、有意愿接受合众育鹰主管培养计划严格的管理制度。

符合条件者,请于2010年3月1日前将个人资料寄至郑州农业路72号国际企业中心A座21层

合众人寿保险股份有限公司河南分公司育鹰计划项目组(邮编450002)或邮件发送至:lixiaoyan@ulic.com.cn

其中个人资料包括:个人简历、学历证明、身份证复印件和一寸彩色免冠照片两张

联系人:李女士

联系电话:0371-60917888-68067

热烈祝贺合众人寿成立五周年