

即日起至7月31日,凡固话尾号、手机尾号、车牌尾号、身份证尾号为61或8的读者,144元订一份全年《郑州晚报》,将可能获得61倍或8倍的惊喜。咨询电话:67659999

创刊·改版季 每年五、六、七
创刊61年 改版8年

郑州晚报
B13
第一金融

2010年7月21日 星期三 主编 克从 副主编 董科芳 杨时 亚丽 版式 陶萍



电话车险

“减价”是否真的“不减质”

案例回顾:

到底便宜有没有好货?六折的车险可以买吗?今年夏天的车险市场格外引人注目。不少车主发现,虽然部分地区一直在遏制价格竞争,但还是能够在市场上看到六折以下的报价。大部分人还是习惯用钱买放心,六折以下的车险,敢不敢买呢?

经过了解,报价较低的多为电话车险。赵先生车险到期后选择了投保电话车险,价格比以前在4S店、保险公司、中介代理等传统渠道便宜了15%。

但是电话车险到底是个什么样的产品,它和传统渠道购买的车险有什么不同呢?这么便宜的价格,在服务和理赔中会不会也打折呢?

当前,不少车主心里产生了疑惑:“如此便宜的车险,到底有没有足够的理赔和服务保障?”平安电话车险点评:

1.电话车险与传统车险只是销售渠道不同

从产品和理赔角度而言,电话车险本质上与传统车险没有区别。不过电话车险销售渠道与传统车险有所不同:电话车险采取保险公司向车主直销的方式,由于省略了中间环节,成本减少,所以价格会比传统车险便宜15%。因此,价格便宜源自渠道成本的剥离,不会影响服务和理赔。

2.电话车险竞争的核心是服务

保监会规定:所有从事电话车险的保险公司均可以享受“在七折限令的基础上再降15%”的价格政策。因此,电话车险市场的竞争重点在服务。以平安为例,为了提高在价格之外的产品和服务竞争力,已经推出了多项新增服务来提升电话车险的“低价格、好服务”竞争优势。诸如平安电话车险陆续推出的异地出险全国陪陪,提高代步车,两证(行驶证、驾驶证)到期短信提醒服务及针对“万元以下,资料齐全,三天赔付”等,都是体现电话车险优势的增值服务项目。

倪子

金融资讯

泰康人寿理赔服务节开幕

近日,泰康人寿“信守承诺、关爱一生”第三届理赔服务节活动正式拉开帷幕。本次活动从7月至9月,将围绕“真情泰康、温馨理赔”的活动主题推出一系列服务举措,包括开展100%康乃馨住院探视服务、“理赔再快一点”、VIP客户上门理赔服务以及开展“赔后送健康”等活动。在本届理赔服务节期间,泰康人寿将对因心血管疾病、胆道系统疾病、慢性呼吸系统疾病、糖尿病、肝病、恶性肿瘤共六大类疾病理赔的客户提供《健康手机报》免费服务,定期为客户送上健康保健、疾病预防等知识和分病种温馨提示,分支机构还将邀请既往理赔客户参加公司举办的健康知识讲座、健康养生沙龙、集体健身活动等,让客户得到泰康持久的关怀与呵护。

倪子 王若谷

国泰君安为孩子放飞梦想

7月18日上午,29名统一身着蓝色T恤,头戴棒球帽的小朋友们齐聚国泰君安证券黄河路营业部,参加由国泰君安联合深圳航空举办的“起飞吧,我的梦想”公益活动。当天,来自深圳航空的工作人员通过精彩的视频动画、逗乐的语言讲解、发放精美食品等形式,为到场的小朋友们讲解了航空知识、礼仪培训、微笑技巧等,获得了在场小朋友及随行家长们的热烈欢迎。该营业部总经理李可柯说,参加活动的小朋友都是该营业部VIP客户的孩子,这是他们回馈客户,为客户提供增值服务的活动之一。同时,根据客户的多样化需求,他们还专门成立了君弘俱乐部,每个月都有针对其会员的专属活动。比如,品酒、打高尔夫、品鉴收藏品等,深受客户的好评。

倪子

怎样买车险才划算 读懂保单按需购买

险种:既要保障足,又不能浪费

“交强险、车损险、盗抢险、玻璃险、自燃险……这么多名目繁多的险种,真把我搞晕了。”按照险种划分,目前车险差不多有十几种,而且保费费率存在差别,难怪新手刘小姐不知道究竟该怎么选择最适合自己的车险产品。

大地财险河南分公司客户服务中心高管王军峰说,其实,购买车险并不麻烦,投保人不妨遵循“按需配置”的原则。“除了必不可少的交强险,车险是车主根据需要自愿购买,因此车主应根据车子的具体情况和实际需要选择合适的车险险种,对于不必要或不划算的险种可以不买。”按需购买,既避免了保障不足,又避免了花钱却没有买到服务和保障的矛盾。

永诚财险河南分公司车险部总经理李家

汉也表示:“像刘小姐这样的新手新车,爱惜车子但车技又不太熟练,不妨购买以下八大险种的组合,即交强险+商业第三者责任险+车损险+车上人员责任险+盗抢险+玻璃险+车身划痕损失险+不计免赔特约险,这个组合是保障比较全面的。其中交强险+三责险是保障的基础。”

此外,天气炎热会导致汽车的塑料元件老化加速,进而发生汽车自燃。所以,对长期暴露在烈日之下的车辆,车龄较长,且电路、油路出现老化的汽车,会增加汽车“自燃”的风险概率。因此,车主最好附加投保一份“自燃险”,即使汽车真的“冒烟”了,保险也会让车主的经济损失减少很多,否则对爱车来说就是灭顶之灾。

渠道:电话车险既方便又便宜

“大热天的,我可不想为了买车险而奔波于车险公司或者汽车4S店之间。有没有方式更灵活、价格更实惠的渠道投保车险呢?”答案是肯定的。平安财险河南分公司车险部经理杨继业说:“电话车险是汽车保险公司为用户推出的一种便捷车险购买方式。用户可以通过拨打保监会特批的电话购买车险(商业险以及交强险)。客服专员与用户通过电话咨询用户信息,用户告知相关信息后,车险公司进行核保,并通过上门收费、网上收费的方式完成收费,并派送保单。”

与传统渠道相比,电话直销车险具有方便

快捷,价格优惠,购买后享受诸多专属服务等优势。“电话直销渠道省去了中间代理和门店管理等费用,成本降低了,投保人能在七折的基础上再享受15%的优惠。”杨继业说。

不过,很多车主并不十分了解这个全新的投保模式。本来电话车险是可以在家坐等送单上门的,可是不少车主还是自己跑到营业大厅来领取保单。对此,杨继业解释说:“由于是新兴渠道,部分车主对这种直销模式的保单配送及安全问题有所顾虑。其实,对于车主而言,投保电话车险,大可安心在家享受送单服务,不必费时费力上门领取。”



中荷人寿今日揭牌

由原首创安泰人寿更名而来,更名后服务保持不变



更名后的新公司将带来更轻松的保险服务

享有河南省第一家中外合资保险公司之称的首创安泰河南省分公司,将于今日正式宣布更名为中荷人寿河南分公司,这标志着由北京银行和ING集团强强联手打造的中荷人寿保险有限公司正式诞生。对于广大客户,中荷人寿仍将秉承以客户需求为导向,不断完善、创新产品,优化服务流程,满足客户差异化的理财意愿,尽一切所能给客户带来更轻松的保险服务。

晚报记者 来从严 倪子 孙瑾

首家落户河南的合资公司

“得中原者得天下”。河南在文化、人口、交通等资源方面有着独特的优势,同时中原保险市场也在逐步转型为成熟、理性化的市场。

2007年9月18日,作为河南省第一家中外合资保险公司,首创安泰河南省分公司正式安家河南。它的到来,是河南金融业迈入对外开放的重要一步。而第一家外资背景的保险公司入驻,也是推动河南经济发展,活跃金融市场的又一动力。

2010年7月1日,首创安泰人寿正式宣布更名为“中荷人寿保险有限公司”,这标志着由北京银行和ING集团强强联手打造的中荷人寿保险有限公司(原首创安泰人寿)正式诞生,在双方股东对寿险领域展开深度合作背景下,合资公司的发展将步入一个新的时代。

股东背景实力更为强大

更名后的中荷人寿,不仅继续秉持总公司“全方位的金融服务标准”理念,更拥有强大的

股东背景。

据相关负责人介绍,中荷人寿注册资本9亿元人民币,由国有商业银行北京银行与国际领先金融集团ING集团各持50%的股份。目前公司已经设有北京、辽宁、山东、河南和安徽等六家分公司,并积极计划未来在中东部地区的发展。经中国保监会批准,现任北京银行监事会监事长史元先生出任中荷人寿董事长,原首创安泰人寿总经理张剑锋先生继续担任合资公司总经理。

张剑锋表示,北京银行的入股对于中荷人寿保险的发展将会产生积极的影响,不仅能推动公司业务规模的扩大,还能促进公司业务的转型和提升,对合资公司是一个完美转变。合资公司股权变更后,原定的发展战略和业务政策保持不变。

为客户带来全新保险服务

“华丽转身”后的中荷人寿将借助股东双方的资金后盾及渠道资源、先进的寿险管理经验,坚持2009年伊始就提出的“转变策略、回归

根本”的运营战略,客户至上,兼顾客户、员工、股东的利益为前提开展业务,积极投入、稳步发展。对于广大客户,中荷人寿仍将秉承以客户需求为导向,不断完善、创新产品,优化服务流程,满足客户差异化的理财意愿,尽一切所能给客户带来“更轻松的保险服务”体验。

北京银行表示,入股中荷人寿标志着北京银行在金融服务领域进一步拓展,将使北京银行全面提升银保业务和零售业务服务水平,增加盈利渠道。北京银行监事会监事长、中荷人寿董事长史元说,今后,北京银行将与ING集团紧密合作,把中荷人寿打造成中外合资寿险公司的精品。

ING集团对原合作伙伴北京首创集团表示感谢和认可,同时对北京银行的入股表示欢迎。ING保险亚太区CEO、中荷人寿副董事长高仕达表示,在新兴市场中,中国是ING集团未来保险业务的增长引擎。ING集团在中国市场长期发展的承诺保持不变,并将适宜地增长与扩大。ING将专注发展中荷人寿,使之成为中国最成功的合资寿险公司之一。