

6家保险机构率先走进社区,倾听消费者心声 通过把实用、正确的保险知识传递给居民 解决了很多保险消费者“择保”困难问题,提升了保险服务质量 听,这就是保险的声音

什么保险适合自己?各险种的风险如何?投保理赔过程有什么要注意的?7月14日,作为首个“全国保险公众宣传日”的重磅活动之一,由郑州晚报联合河南省保险行业协会举办的“保险进社区”活动首次亮相。当天,6家保险机构通过进社区的形式为小区居民“面对面”解答投保困惑。

郑州晚报记者 倪子/文
关欣/图

中华联合财产保险河南分公司 风险评估专家现场“把脉”

近两年,地质灾害在内的自然灾害频频多发。与此同时,由于社会发展多元化,各种不确定因素增加,致使城市居民的风险意识也在不断增强。活动当天,中华联合财产保险河南分公司专门带来风险评估专家坐诊,为前来咨询的小区居民带来投保建议。该公司专为学生、幼儿推出的人身意外伤害保险得到很多家长的关注。该产品具有保费低、保额高的特点,其投保手续简便、生效时间灵活、理赔服务及时的同时,保障范围涵盖人身意外、意外医疗、住院医疗等,具有比较高的性价比。

据悉,中华联合财产保险公司始建于1986年,是新中国成立的第二家具有法人资格的保险公司,也是全国首家以“中华”冠名的全国性综合保险公司。中华联合财产保险河南分公司自2004年9月成立以来,现在机构已遍布河南所有中心城市、县区和部分乡镇,保费规模逐年呈几何跳跃式增长,服务领域涉及各行各业。



阳光财产保险河南省分公司 “闪赔”服务俘获人心

“妈妈,快看,这里有《我要上春晚》。”今年6岁的童童自幼学习武术,他现在最大的愿望就是能登上春晚的舞台,为全国的观众们表演武术。

作为连续冠名该栏目的保险公司,阳光保险集团是大型综艺栏目《我要上春晚》的独家冠名商。活动当天,阳光财产保险河南省分公司的工作人员也将今年的央视《我要上春晚》走基层全国选拔活动带进了社区。据介绍,该活动时间为2013年5月~10月,全国10个赛区陆续启动。只要你怀揣梦想、有才艺,就可以从这里走上春晚舞台。

此外,2011年5月至今,阳光保险打破行业规则,首创“闪赔”概念,并且完成了“1.0版”、“2.0版”到“闪赔3.0版”的三级跳跃,用实际行动践行着5000元以下非人伤案件报案24小时内、免单证赔付,超时百倍罚息;损失金额1000元以下人伤案件协商赔付,报案72小时内赔付的承诺,深受消费者欢迎。



太平洋人寿河南分公司 “保单体检”必不可少

“亲,不好意思哦,临时停车。如需挪车,请call我!”短短几分钟,太平洋人寿河南分公司专门为广大车主准备的停车联系卡被小区居民“争抢一空”。此外,该公司准备的围裙、餐具等精美礼品也很受欢迎。

当天,该公司专门设立保险咨询台,不少已经买过保险的市民拿着自己的保单,请专家做“保单体检”。该公司工作人员表示,市民应在每年年初给保单做一次全面的“体检”和“年审”,并根据实际需求的变化及时调整保单内容。重点关注联系方式检查、缴费情况和效力问题检查、看看服务人员是否仍在、签名和年龄等细节问题以及该领的保险金是否已领取等“常规五项检查”。

2012年,太平洋人寿河南分公司共实现各类保费收入81.59亿元,市场份额12.71%,位居河南市场第二位。公司已经连续6年保持系统内AAA第一,连续6年实现20%以上增长,累计向700万客户提供了总价值超过3000亿元的保险保障。



生命人寿河南分公司 部分重疾“轻症”也能赔

“我们之前也经常举办保险进社区活动,但是像今天这么大规模的活动还是第一次。”生命人寿河南分公司郑州本部联合舰队康衡说道。

重疾轻症都能给付的“生命福相随综合保障计划”吸引了很多居民的目光。据康衡介绍,该产品拥有全面的健康保障计划,包含医疗、轻症和重疾。终身提供50种重大疾病保障,60周岁前提供10种轻症保障,重疾、轻症保障关爱人生;60周岁起,每年最高可附加基本保额的5%理赔医疗费,当年未使用完的额度可在后续年度使用。而且,60周岁起,医疗理赔不与社保及其他商业险冲突,理赔手续简便,只要在理赔额度里则可以扣除从其他渠道获取的医疗费用补偿,是生命人寿产品史上的首创。

恰逢“全国保险公众宣传日”开展之际,生命人寿第七届客服节即将启动。活动期间,该公司拟举办养生大讲堂、客户满意度回访、有奖知识竞答等活动,将宣传保险知识与公司特色服务举措融合,进一步加深公众对保险服务的了解和信赖。



长城人寿河南分公司 “公益讲座”关爱百姓健康

“咱们这次的客服节还有没有养生论坛?我想带着我的父母一起去听听。”张女士是长城人寿的老客户,每年的健康养生论坛是她最喜欢的客服节内容。她说,通过专家的精心讲解,可以让更多市民掌握自己及家人的身体状况,了解正确的养生方法,解决了市民生活中健康养生的难题,有利于养成健康快乐的良好行为习惯。

继2011年“寻找长城有缘人”、2012年“萌芽100·用爱结缘”大型公益服务活动后,长城人寿于2013年7月至8月开展主题为“描绘梦想·关爱健康”的全国大型客户服务节活动。活动内容包括少儿绘画大赛、百场公益健康讲座、服务升级推广三个主题共六部分内容。

作为客户服务节传统项目,服务的升级与推广是本次客户服务节的亮点。作为保险行业的生命线,长城人寿将2013年借助客户服务节推出4项服务升级举措:完善E化服务、VIP客户标准和服务升级、生存金转账领取授权服务推广以及倾听客户声音。



信泰人寿河南分公司 重视车辆保障更需关注自身保障

随着私家车的普及,交通事故也变得常见。据统计,中国每年发生交通事故50万起,其中死亡人数10万人,每分钟都会发生一起车祸,每小时就有12人死于车祸。因此,为自己和家人投保一份私家车驾乘意外险显得很有必要。

当天,信泰人寿河南分公司印制的“百万身驾”保险计划受到很多车主消费者的关注。据该公司工作人员介绍,“百万身驾”是信泰人寿于2012年推出的保险计划,此款产品主要面向私家车车主及家人、亲朋。主险最高可买到300万元

私家车驾乘意外身故保障,若投附加险,最高保额可达600万。该产品包括主险《信泰爱驾宝两全保险》及可选附加险《信泰附加爱驾宝意外伤害保险》和《信泰附加爱驾宝意外住院津贴医疗保险》。主险按被保险人不同年龄分段收费,保险责任包括私家车驾乘意外身故保障、意外伤残和一般意外身故保障,被保险人满期生存的,获得所交保费120%的满期保险金。

