



五一小长假将至,不少爱好旅游的朋友又开始“蠢蠢欲动”。大家在筹备旅游计划时,千万不可忽视购买保险的重要性。保险专家建议:不管是参团游还是自驾游,需根据不同的需求备足保险。 郑州晚报记者 刘鹏展

### 参团游勿忘购买旅游意外险

如今,参团游仍是一种较为普遍的旅行方式。根据国家旅游局的规定,正规旅行社必须投保旅行社责任险,游客一旦参加旅行社组织的旅游活动,就可享有该项保险权益。它是旅行社为了规避自身风险而向保险公司购买的险种,是为了把游客的责任与旅行社的责任明确区分开来,承保的只是因旅行社自身过失对游客造成的损失,而各种外来的意外事件,如景区的过失、交通工具上发生的意外等,只要导游无直接责任,均不属于旅行社责任险赔付范围。

为此,保险专家建议,游客最好为自己购买一份旅游意外伤害险。它以游客为投保人和受益人,游客可自行到保险公司购买,也可通过旅行社代为办理,保险公司与旅行社的赔偿责任不重合。旅游意外险保障的是:在整个保险期间内,旅游者因发生保险责任范围内的意外事故造成身故、残疾的结果,或是意外医疗费用的损失,不论是否属于旅行社的责任,都可向保险公司索赔,由保险公司按合同约定向旅游者进行赔付,这是非常适合旅行者的保险。

### 自驾游提前检查车险保单

为了让旅游更加方便省力,不少“有车一族”会选择自驾游的方式出行。

对于选择自驾游的朋友,车险专家提醒:自驾出游前,不妨检查一下自己的车险保单,根据实际需要临时增加一份“车上人员险”;日常已经投保过车上人员责任险的,则可以临时提高保额,为家人朋友保个安心。此外,需要注意的是,如果是自驾前往不太熟悉的或者治安相对较差的旅游目的地,还应临时投保“盗抢险”、“轮胎爆破险”、“玻璃单独破碎险”等,以应付旅行途中可能发生的各类状况,免去后顾之忧。自驾游保险一般都可

以通过网上商城等便捷渠道来购买,不仅可以承保自驾游途中的各种意外,而且还能提供紧急医疗救援服务,非常适合五一期间自驾游的朋友。

另外,车辆抛锚、碰撞等意外是自驾游发生概率最高的意外事故。对此,专家提醒无论是事故还是非事故,用好车险免费服务,可省去车主很多烦恼。例如,大部分车险公司可提供免费拖车、清空燃料箱、电瓶充电、更换轮胎等非事故道路救援服务。免费增值服务省钱的同时,对于自驾游车主来说更无异于雪中送炭。

## 假日游玩 系好保险安全带

### 险企瞄上假期旅游险

“洗澡时滑倒、浴室玻璃门爆炸等意外情况时有发生。不怕不怕,买一份保险,给自己加一份保障……”近日,有险企针对小概率事件推出了酒店安心住宿险。“还有这样的保险?”王女士非常好奇。

其实,这款酒店安心住宿险的保障责任包括意外伤害身故及残疾、急性病身故,以及意外伤害及急性病医疗,保额分别为

10万元、2万元和1万元。而这款保险的价格也相当便宜,针对2天、5天和7天的保障期间,保费分别仅为2元、5元和7元。

值得注意的是,除了住宿外,该险种还延伸到旅游时经常会遇到的5种急性病,包括大叶性肺炎、急性胃穿孔、急性胃扩张、急性阑尾炎和急性细菌性痢疾,这对于众多外出吃货来说是

一个非常好的消息。而且,即使市民去境外旅游住宿也承保。这款保险除了在内地地区有效以外,在港澳台地区也均适用。

“出去旅游建议选择一款短期旅游意外险,可以涵盖多种意外,这种特殊的产品只能作为补充。”某险企意外险部负责人建议市民,选择保障范围更广的综合意外险,有备无患。

### 相关链接 熟知保险公司信息,为出行上把“安全锁”

近年来,保险公司为提高服务质量,相继推出了许多增值免费服务,通常包括拖车、送油、加水、简单维修、接电、换胎等,受到广大车主的欢迎,但并不是所有服务都是免费的,主要区别在于各家公司对免费拖车次数和

距离范围的规定。

通常而言,车主在行驶中出现车辆故障时通常会选择拨打保险公司的道路救援电话,据了解,人保财险、中华保险、天平车险、平安产险、太平洋产险等公司都会提供紧急接电、紧急加

水、更换轮胎、现场抢修、拖车牵引、吊装救援等免费救援服务。

总之,道路救援都是有成本的,每个区域的优惠条件、服务范围也不同。出门前,不妨先详细了解一下自己所投保的公司能提供哪些服务。

#### 部分财险公司客服电话

人保财险:95518 中华保险:95585 国寿财险:95519 平安产险:95511 太平洋保险:95500  
大地财险:95590 天安保险:95505 太平财险:95589 永安保险:95502 阳光财险:95510  
永诚财险:95552 天平车险:95550 民安保险:95506

## 华夏银行一站式“移动”金融服务,用细节赢得客户 e动银行,畅享别样便捷体验



华夏银行郑州分行深耕“感动服务,情满华夏”的理念,建行近两年来,以注重细节、以情动人的服务塑造了优秀的品牌服务形象,赢得一大批优质客户。用细节服务感动客户,以领先的服务深度助力郑州发展,华夏银行郑州分行迎合客户习惯的同时无缝接轨互联网金融,引领客户全面进入“智慧金融生活时代”。 郑州晚报记者 刘鹏展 杨长生 通讯员 常翠

### 打造移动品牌 贴心服务客户

2月28日,华夏银行举办了“小龙人”移动银行品牌发布会。“小龙人”移动银行是华夏银行电子银行整体品牌“华夏龙网”旗下的移动银行子品牌,通过安全便捷、随时随地的全天候智慧金融服务,带您畅享便捷的移动金融新生活。

华夏银行总行王耀庭副行长表示:“小龙人”移动银行是“华夏龙网”全面向“智慧电子银行”转型的重要产品。“智慧电子银行”包括“智慧网银”、“智慧移动银行”、“智慧客服”等服务,通过智慧化的金融服务,引领客户全面进入“智慧金融生活时代”。

### 举办特色活动 提升客户体验

今年以来,华夏银行郑州分行开展的手机银行周末“0”元抢快乐活动,赢得了客户的喜爱。客户只需在手机上安装华夏银行的手机银

行,就可在年底前的每周参与到“0元抢”的活动中。截至目前,此活动已举办了10期,华夏银行郑州分行精心挑选每一期礼品,从最初的双人电影套票、品质红酒、时尚移动电源到《来自星星的你》热播后的炸鸡加啤酒套餐乃至上周赠送的小龙虾生鲜等,聚足了人气,最多的1期参与人员近4000人,取得了良好的品牌宣传和促进业务发展的作用。

另外,该行全年开展“手机银行随心用、话费好礼免费送”专项营销活动,通过专项营销活动有效提升了客户活跃度,新增手机银行交易户占比达75%以上。

倾情回馈赢得了客户,提升了业务。截至4月27日,该行郑州分行移动银行累计客户数已完成总行二季度挑战目标的211.5%,移动银行客户数挑战目标完成率系统内排名第一。

### 开展多重营销,发挥平台效应

该行负责人表示,移动银行业务的营销推广,为客户提供了个性化服务,有效提升客户体验,缓解柜面业务压力,实现电子银行渠道有效分流;通过对活跃客户交叉营销,全面带动该行储蓄存款、贵宾客户、理财产品销售量及个人网银签约量和特色卡等业务的提升,展现了产品突出的持续创新优势。

目前,华夏手机银行已经成为华夏ETC之后获高度认可的一个个人业务产品。今年以来,郑州分行移动银行余额数完成率系统内排名第一,1季度下辖的3个网点分获系统手机银行单产第1、2、3名。下一步,华夏银行郑州分行将继续开展手机银行惊喜大放送活动,让河南更多的客户认识了解并熟悉使用该行手机银行。华夏龙网正日渐成为中原大地上一道亮丽的金融风景线。