

## TOP 理财 | 活动

什么保险适合自己?各险种的保障如何?投保理赔过程中有什么要注意?7月4日、5日,作为第三个“7·8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”活动再次起航。上周末,16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 吴幸歌/文 唐学勤/图

## 财险公司

人保财险河南省分公司  
“助贷险”开启市民贷款新通道

“免抵押、无担保,购买保险可贷款15万元?保险公司还能提供贷款?”站在人保财险河南省分公司展台前,市民李先生有点不敢相信。“过去一提到贷款,大家首先想到的是去银行办理,但往往需要抵押或担保,审批时间也很长。人保财险河南省分公司推出的‘助贷险’,通过到人保公司去办理该险种,3天内就可获得1万~15万元的个人贷款。”该保险公司工作人员介绍道。

据了解,“助贷险”的办理门槛非常低,只要是年龄在21~55岁,身体健康、有稳定工作,月收入2500元以上的本地居民均可申请办理这一业务。这项业务可以分为雇主贷、雇员贷、房产产业主贷等多个种类,主要面向私营企业主、个体工商户和工薪阶层等群体。根据他们个人的信用状况不同,可获得1万~15万元的贷款额度。贷款期限最长可以到3年,资金充裕的时候可以提前还款,减少成本。

国寿财险河南省分公司  
车辆碰撞小额车损建议走“快赔”

以往,发生交通事故后,车主往往需搜集各种资料,并等待修车完毕,修理厂出具发票后,跑到保险公司办理理赔手续,单证不齐的,还要多次往返保险公司,浪费不少时间。不过,现在不少保险公司陆续升级车险小额案件现场快速理赔服务,理赔流程更是大大简化和加快,几千元甚至万元的小额纯财产损失有望实现快速理赔。

国寿财险河南省分公司建议车主,车辆碰撞小额损失走快赔,既方便又省

心。据该公司工作人员介绍,这些交通事故最适合走快赔。例如机动车双方之间发生不涉及第三方的;没有人员伤亡,且双方财产损失均在2000元以下的;机动车能够驾驶移动的;机动车均在国寿财险河南省分公司投保了交强险的。一旦符合这些条件,双方当事人应当将车辆即行撤离现场,按照快速处理方法处理。目前,郑州市一共有顺达尔、金润通、贰仟家、万通、豫中、涌金、新宏源、裕华、兴华以及车益驰等10家快速理赔中心。

中银保险河南分公司  
每天几元钱保障百万家财平安

自然灾害的频发,让很多人的家庭损失严重。给家一份保障,让生活多一份放心。保险成为了更多人的选择。中银保险的爱心家财险受到了很多消费者的青睐。根据家庭财产保险金额的不同,爱心家财险共设置7款类型,您可根据您家庭的实际保障需求,自由选择需要的保险责任和相应的保障额度。投保人享有房产及室内财产的保障、水暖管爆裂的保障、居家责任的保障、家庭雇佣责任的保障、室内财产盗抢的保障等。

以爱心家财险F为例,一年保费为1860元,每天保费划5元左右。比方说,张先生购买了一张爱心家财险D,保险期间内自家水管爆裂浸湿了自家地板,同时还给楼下邻居房屋造成水渍。中银保险接到报案后,首先会实地查勘损失情况,确定符合合理赔偿条件的,可赔付张先生3万元(其中2万元用于支付对邻居房屋造成的损失)。这样一来,既减少了张先生的损失,也有效避免了其与邻居之间的利益纠纷。

渤海财险河南分公司  
现场投保大礼相送

为了配合此次保险进社区活动,渤海财险河南分公司可谓下足了功夫。据该公司员工介绍,他们公司从上到下都非常重视此次宣传活动,从一个月前接到通知就开始着手准备活动细节。首先,从人员的配备上,他们挑选的都是资历较深的工作人员。这些人员长期工作在一线,投保、理赔经

验丰富;其次,从礼品的准备上,他们不仅有价值300多元的血压计,更有价值200多元特百惠套装等,以此凸显公司对客户、对活动的重视。

对于现场投保的客户,渤海财险河南分公司还有大礼相送,如血压计等。“服务好,价格划算,赠品也好。”活动现场,一位刚刚投保的车主笑着说道。

安诚保险河南分公司  
新车换新责任险惹眼球

活动当天,记者看到,安诚保险“新车换新责任保险”的展板前驻足了不少私家车主,并被“新车换新”几个字深深吸引。

据该公司理赔中心负责人王国鹏介绍,新车换新责任保险是由安诚保险公司、安澜保险经纪公司与韩国东部保险互动合作,结合国内实际情况,历时1年独立研发的创新型责任保险。该险种为目前市面上全国首发的“新车换新险种”。产品性价比

高,保障利益确定,除了为达到条件的消费者免费更换新车外,亦能使消费者享受到汽车保养、维修等更加优质的服务体验;同时也将增加汽车销售商的销量,达到消费者和汽车销售商双赢的局面。

为了更好地诠释“全国保险公众日”,当天,安诚财险现场表演了手舞《保险,让生活更美好》。伴着悠扬的歌曲,安诚财险的员工们轻快起舞,用特别的方式向广大居民普及了保险的意义。



舞蹈表演



上台领奖

## 聚焦第三个“7·8全国保险公众宣传日”活动系列报道

16家保险机构率先走进社区,倾听消费者心声  
把保险知识传递给居民7·8全国保险公众宣传日  
河南省保险行业协会华农财险河南分公司  
赔付时效业内首屈一指

活动下午四点半开始,可不到两点,华农财险河南分公司的工作人员就来到了活动现场,一边给大家发放小礼品,一边推介公司的产品、服务等。

据该公司行政人事员张丽介绍,农财产保险股份有限公司是由中国保监会批准,于2006年1月注册成立的一家全国性财产保险公司,河南分公司于去年正式成立,她希望通过此次活动,让更多的人认识华农财险,了解华农财险,并成为华农财险的忠实用户。

据了解,该公司的赔付时效在业内可谓首屈一指,如属于保险责任、无人伤、双方达成共识的车险案件,自客户提供索赔资料齐全后,金额在3000元以下的案件,1个工作日是内赔付;金额在0.3万元~1万元案件,2个工作日内赔付;金额在1万元~5万元的案件,3个工作日赔付;金额在5万元以上的案件,10个工作日赔付。

## 现场讲座

平安产险河南分公司 常海霞  
让保险为自己的幸福系上安全带

“大家对汽车都应该不陌生,那你觉得一辆汽车在爬坡时,什么部件最重要呢?是大马力的发动机?炫酷的外表?很省的油耗?还是其他?我认为,答案只有两个,有效的刹车系统和没有忘记系牢的安全带。”在当天的活动现场,来自平安产险河南分公司的常海霞代表广大保险从业者还与大家分享了保险的重视性。

据常海霞介绍,我们一生中每天都在“爬坡”,我们每天忙忙碌碌赚钱就好比汽车的动力系统,如何在动力系统失灵或发生意外的情况下不下滑,保证安全,是每我们每一个人 and 家庭都应该考虑的问题。

“保险可以提供一个家庭所需要的安全感,可以让你无论何时何地何种情况下都能应对人生出现的各种人身和财产危机和风险,让我们生活更从容。”因此,在7·8保险公众宣传日之际,她希望大家更多地了解保险,让保险为自己的幸福系上安全带。



保险讲座



现场咨询



抽奖活动



答疑解惑



敬业小模特

## 寿险公司

长城人寿河南分公司  
参与线上活动好礼送不停

长城人寿河南分公司自开业以来,始终坚持“打造服务最好的保险品牌”的企业愿景,把培育卓越的客户服务能力作为重要战略追求之一,不断探索以客户为中心的服务模式,打造卓越的客户服务能力,坚持客户利益至上。由于此次保险进社区活动恰逢2015年度长城人寿客户服务节。因此,

他们把很多活动也搬到了现场。如,6月到8月,只要关注并参与长城人寿微信公众号推出的“全民建长城”“长城人文论坛之微讲堂”“订阅电子信函,尊享双重礼遇”“客户聆听调查问卷”“寻找长城有缘人”等任一线上活动,均有机会获得手机流量卡、免费赠险等幸运奖品。活动吸引了不少居民的参与。

恒安标准人寿河南分公司  
风险评估专家现场“把脉”

作为一家合资寿险公司,恒安标准人寿的愿景是“成为富有创新和值得信赖的寿险和财务规划专家”。在当天的活动现场,恒安人寿河南分公司不仅准备有一系列的小礼品吸引周边居民的眼球,更带来多位风险评估专家为社区居民现场“把脉”。

据该公司业务经理王敏介绍,这些专家都是公司的业务骨干,年龄多在40岁

以上,从业时间也多在10年以上,不仅具有丰富投保经验和理赔经验,更具有丰富的人生经验。活动现场,他们不仅可以为居民提供保单咨询、保单体检等服务,还会教大家如何转移风险、进行资产配置,实现利益的最大化。为配合此次保险进社区活动,该公司还自发印制了许多保险宣传页,吸引了不少居民驻足观看。

信泰人寿河南分公司  
百万身驾计划俘获人心

在活动现场,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,若投保附加险,最高保额可达600万元。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。

此外,信泰人寿刘彬等工作人员还为现场居民带来了一支藏族舞蹈《此以拉索》,将当天社区活动推向了第一个小高潮。



险企献舞

中国人寿河南省分公司  
全方位保障“生、老、病、故、财”

“听朋友推荐过‘国寿瑞鑫两全保险(分红型)’,今天趁机会,麻烦你们再给我讲讲吧。”手里拿着宣传页,市民陈阿姨对中国人寿河南省分公司的工作人员说道。

据介绍,国寿瑞鑫两全保险(分红型)是一款“生、老、病、故、财”全方位保障的产品,是现在在市场上受到极大欢迎的产品。保障范围广,包括12种近几年来发病率较高的重大疾病。该产品有明确灵活的保障金额取规定,从不同层面为用户提供紧急援助和分红

养老保障,是一款综合性极强的保险产品。出生满30天以上至50周岁以下均可投保,缴费方式分为10年、15年、20年,保险期限可保障至80周岁。

此外,“抓钱舞”是当下最为流行的肢体舞蹈之一,成为办公舞蹈的代表作,并逐步在办公场所,在白领群体流行开来。当天,由中国人寿员工王增辉等表演的《抓钱舞》赢得了一片掌声。不少广场舞爱好者跟着中国人寿工作人员的节奏翩翩起舞。

新华人寿河南分公司  
国内首创“会长大的重疾保险”

作为新华保险首款费率市场化健康保险产品,“健康福星增额”凭借终身重疾保障、保障病种宽泛,可转换养老金、保额逐年增长四大优势。据该公司工作人员介绍,目前市场上普遍存在的定期重疾险一般为1年、5年、10年或者保到60岁、70岁等,如果寿命超过重疾保障期,会出现在最需要重疾险的时候却没有相应保障的尴尬。为客户提供更全面的重疾保障,新华保险“健康福星增额”定位为终身重疾险,可以活到老保到老。

此外,考虑到近些年来养老年金的市场需求,“健康福星增额”还增加了年金转换功能,在保障消费者利益的同时,还能辅助养老,让保单更灵活。从被保险人66周岁开始,就可以选择将保单对应现金价值的全部或部分转换为养老金,有效盘活资产,为养老准备稳定充足的资金保障。

富德生命人寿河南分公司  
国内首款不共享保额保险产品

“这是富德生命人寿今年7月1日刚刚推出的一款两款全保险,也是目前国内唯一一款附加险的给付,不影响主险保额的保险产品。”该公司营销经理王倩楠说道。据了解,“富德生命吉祥安康综合保障计划”由主险《富德生命吉祥安康两全保险(分红型)》及附加险《富德生命附加定期重大疾病保险(E款)》两个产品组成,是一款轻松理财、保障全

面、安享收益的全能明星保险产品。凡出生满25天至60周岁的市民均可投保,交费期间包括趸交、3年、5年、10年、15年、20年以及30年交。与《生命附加定期重大疾病保险(A款)》相比,重疾观察期由一年缩短至180日,重疾种类由32种增加至50种,免除“确诊重疾或进行手术之日起第三十日二十四时仍生存”的限制。

华泰人寿河南分公司  
倾听客户心声提高服务品质

“阿姨,送您一件围裙,再送您一本《吃出来的健康》食品安全指南。”华泰人寿河南分公司的工作人员准备了大量围裙和书籍,分发给小区居民。

据悉,今年是华泰人寿10周年华诞,“牵手华泰,健康同行”客户服务节活动正在如火如荼地展开。本次客服节包括四大主题、10项活动。为的就是倾听客户心声,提高服务品质。其中,4大主题活动包括国际高端健康

体检;行走华泰路,守护健康系列活动;服务升级,亲情关怀活动;绿色家居,体验微服务智能平台。届时,华泰人寿将邀请国内高精尖医疗专家智囊团,在客服节期间为高端VIP(钻石级、至尊级)客户提供健康咨询服务,邀请国内或省内肿瘤、心血管等领域专家以健康为主题,以讲座形式在全国开展巡讲活动,并针对高端客户提供高端体检服务。

国华人寿河南分公司  
特定疾病多次赔付不减保

责任全、保障高,健康养老两不误,特定疾病多次赔付不减保……凭借这些特点,国华人寿推出的“康运一生”保险得到了不少小区居民的关注。

据国华人寿河南分公司大区经理刘玉英介绍,“康运一生”保险由国华康运一生重大疾病保险及国华附加年金保险组成,适合28天至55周岁的市民,交费期限很灵活,有5年、10年、15年、20年,可以保障终身。保障范围涉及身故保险金、60种重大疾病保险金、

12种特定疾病保险金和生存保险金。假如李先生30周岁时为自己投保国华康运一生健康保障计划,年缴保费7264.4元,保额20万元,20年缴费,终身保障。如果身故,可获得保险金是200000元+国华附加年金保险合同的现金价值;如果生重大疾病,可以获得保险金200000元;对特定疾病保险金(66周岁前)是4万元次赔付,次数小于或者等于3次主险保额不减。健康生存(66周岁~85周岁)可获得保险金8717.28元/年×20年=174345.60元。

太保人寿河南分公司  
填写调查问卷赠送意外险

“来,来,来,让我也填一份。”在太保人寿河南分公司的展台上,记者注意到,他们除了提供保险咨询、保单体检、产品推介服务外,有一份“需求问卷”特别显眼,也吸引了周边不少小区居民前来填写。

据该公司营销顾问王君介绍,这是他们专门针对此次保险进社区活动设计的一份需求问卷,问卷一式四联,通过该问卷,客户一方面

可以对太平洋保险以及公司近年来取得了一系列荣誉有一个简单的了解;另一方面,可以使他们更好的了解客户的年龄层次、风险意识、保险需求等,有助于他们为客户提供更多、更丰富的产品,给客户更全面的保障。对于现场填写问卷的居民,不可以免费获赠一份意外险,并有机会参加该公司的抽奖活动。与此同时,他们还将为这些居民提供长期保险服务。