

# 女性车险套餐如何贴心服务?

女性逐渐成为购车的生力军。女性因对驾车风险了解甚少,遇到意外多是手足无措。近日,一款针对女性客户的“康乃馨车险套餐”上市。

据介绍,女性车主通过中国平安电销渠道购买交强险、车损险、保额在30万元以上的三者险、车上人员责任险、车上人员附加意外责任险等,除了享受15%的保费优惠外,还将享受“康乃馨套餐”专项服务和增值服务。

## 第一项: 非意外的体贴保障

没水?没油? 半路突发事件、非意外事件层出不穷。只要出险车主一个电话,“平安哥”立马出现,为车主排忧解难。哪怕夜半时分,也会有贴心“绅士”效劳,提供免费紧急送水、接电、紧急送油等服务。

## 第二项: 异地也能解决问题

偶尔出差,外出旅游,更是容易因为对路况不熟悉而发生。平安哥同样能够为女性车主省去异地发生事故的烦恼,提供当地赔付一条龙服务,免费紧急

急救、更换轮胎、免费紧急医疗救援等服务。

## 第三项: 简单易懂的沟通模式

或许会遇到比刮蹭更为复杂的意外事故,从而牵涉住院治疗及较繁琐的理赔项目,“平安哥”会提供门诊挂号预约、人伤医疗费用垫付等服务,在办理理赔手续时有“平安哥”告诉女性车主关于事故所涉及的详细的理赔项目,减少专业术语,通俗易懂的内容便于了解详情。

此外,“康乃馨套餐”还提供免费送单、上门代收理赔材料、女性关爱手册等。 商报记者 崔启斌

## 女性开车困扰调查

### No.1 爆胎

女孩子有时候因为粗心大意而忽略了出行前的准备,导致出发之后突然爆胎,像障碍物一样挡在通道上,既危险又尴尬。

抓狂指数:★★★★

### No.2 撞车

对于女孩而言,撞车可是件让人手足无措的烦事。要是这种意外发生在外地,更令人心急如焚。

抓狂指数:★★★★★

### No.3 抛锚

车开到半路,突然熄火不动了,修理的活儿从来和女人无缘,只能找朋友、拖车公司或保险公司来帮忙。

抓狂指数:★★★★

### No.4 没水、没油

只身前往异地,行驶到一半发现油用完了,环顾四周找不到一个加油站。

抓狂指数:★★★★★

## · 银行提醒 ·

### 谨慎汇款防低价票诈骗

一些犯罪分子利用外来人员急于返乡的心理,开始以出售各种快捷、便宜、“内部”车票和机票为诱饵实施诈骗。京城各家银行也纷纷开始实施柜台汇款提醒服务,即在客户向陌生账号汇款时提醒防范诈骗。

近日,广发银行北京翠微路支行发生一起类似诈骗事件,经银行工作人员成功劝阻客户汇款,避免了损失。一对年轻夫妻急忙来到柜台办理汇款业务,当柜员小范接过客户填写好的存款单和2400元现金后,发现客户填写的收款人卡号不是北京地区的,于是友善地询问客户是否认识卡主以及汇款用途。柜员的反复提醒终于使这对夫妻产生了警觉,在柜台旁打电话给收款方后,对方的电话已经无法接通了。

几乎完全相同的一幕几日后又在广发银行建国路支行再次上演。但这一回,客户忽视劝阻,执意汇款。在汇款发出后,客户却再也联系不到卖票者,收款人迅速取出了现金,导致汇款交易已无法冲销。

广发银行北京分行相关负责人表示:“在短短两日内连续出现多起支行上报的汇款诈骗信息,说明犯罪分子利用网络等通讯手段进行汇款诈骗的行为正日益猖獗,银行工作者是保护客户财产安全的最后一道屏障,但汇款的主动权在客户手中,因此提高防范意识才是防范诈骗的最佳手段。” 商报记者 闫瑾

## · 短讯 ·

### 交银国信受托全国社保45亿元 投资重庆保障房建设

日前,重庆公共租赁住房项目信托贷款签约仪式在渝举行。根据协议,交银国际信托受托全国社保基金,为重庆提供45亿元信托贷款,专项用于公租房建设。据悉,该信托资金由交银国信接受全国社保委托,贷款给重庆城投公共租赁住房建设有限公司,将全部用于重庆市茶园新区公租房及配套廉租房建设民生工程。

### 快钱电子支付 助人保财险开辟营销新渠道

近日,快钱公司与人保财险达成合作,人保财险借助快钱综合电子支付解决方案打造多元化的新营销平台。快钱作为独立第三方企业专注于支付,涉足保险行业已有3年,在产品创新、解决方案成熟度、客户需求的把握与挖掘等方面均属行业领先。快钱期待与人保在保险新渠道营销方面的合作能有更大突破。据了解,是否获得央行“支付业务许可证”已经成为险企选择合作伙伴的重要指标。本次快钱获得6项业务许可,涵盖互联网支付、移动电话支付、固定电话支付、银行卡收单等,顺应人保财险多渠道复合营销战略发展方向,双方在未来将有更广阔的合作空间。 商报记者 孟凡霞/整理

## 养老规划

### 借助分红险“双账户”积攒养老钱

近年来,很多消费者在有了社保的基础上不断寻找新的养老产品,符合家庭长期理财需求的分红险,成为很多家庭的首选。

阳光人寿近日就凸显产品优势,将分红险和万能险进行了重新整合,推出了保险市场上首款既能实现资金流动同时在安全性的基础上不断增值的“双账户”产品。通过长时间的利滚利,积累了相当一笔资金可用于人生不

同阶段的生活目标。

据悉,该产品名为“富贵满堂”,具有“三返还、三权益”的特色。

“三返还”包括“年年返还、倍增返还、保费返还”。“年年返还”:自投保开始,60周岁前被保险人每满一个保单年度都可以获得基本保险金额20%的生存金;“倍增返还”:60岁至80岁期间生存金翻倍,每满一个保单年度可以获得基本保险金额40%的生存金;“保费返还”:满期或

身故均返还累计所缴保费。

“三权益”包括“延期权益、万能权益、富贵权益”。“延期权益”:该产品在客户80周岁满期时可以自动续保至100周岁,续保期的身故保险金和满期保险金均增加20%,即返还累计所缴保费的120%,加固晚年保障,体现人性关怀;“万能权益”:其专属附加财富账户年金保险(万能型),可以将红利和生存金进入万能账户复利生

息,可以随时领取,并且不收取初始费用、保障成本和保单管理费,最大程度让利客户;“富贵权益”:可附加富贵权益两全保险(分红型),一年缴费即享有主险同等权益,缴期更短,闲钱创富。

此外,客户还可通过保单贷款功能获得流动资金,缓解燃眉之急;也可以通过选择附加一年期短期险增加保障功能,全方位防范风险。

商报记者 崔启斌

## 财智人物

### 十年磨一剑 铿锵玫瑰行

——记太平洋寿险北京分公司业务经理周杰

10年前,周杰只身一人,带着仅有的几百块钱,来到令她既陌生又向往的北京为梦想打拼。如今,她已跻身全球寿险精英的最高盛会——百万圆桌会议(MDRT)。通过10年磨炼,她绽放为一朵寿险业的铿锵玫瑰。



周杰是一位非常温柔的人,性格害羞而又敏感,从加入保险行业的那一刻起,她就认识到自身性格与所从事的销售工作格格不入。入行之初,举步维艰,但她没有抱怨,而是坚信:要想成功,首先就一定要认清自己,扬长避短,只要在正确的观念和思路引导下,不断努力,成功就指日可待。

周杰努力适应着新的挑战,她尽量让自己变得开朗、热情,变得斗志昂扬。她连续10年入围太平洋寿险优秀业务人员最高荣誉组织蓝鲸协会;还是世界华人保险业最高荣誉国际龙奖金龙奖得主;2008、2009年,她更是以傲人成绩入围了MDRT的顶

尖会员、内阁会员。10年历练,让周杰从一个默默无闻的寿险营销员成长为了如今的分部经理。她所带领的保险服务团队近百人,这支年轻、专业的团队在今年上半年已实现保费700余万元,月均保费超过百万元。

人们都好奇,周杰是如何实现这样跨越式成长的。周杰说:“其实,我只用了三个方法。”

第一,充分认识自己。刚来北京的时候,周杰一度陷入迷茫,不知道做什么好。她把自己的性格特点、自己能做到的事情、自己的优势等与发展事业有关的问题通通写在纸板上,花了一周的时间去思考。当她逐一把这些问题

分析清楚后,目标清晰了,使命感油然而生,并且充满了动力。

第二,自信但不自负。哪怕是起步时困难重重,周杰也从来没有质疑过自己的能力。但她也清醒地认识到,在这个知识高速更新的时代,要从家庭财务规划的整体角度为客户定制最合适的保险保障计划,必须不停地学习,掌握市场中最新的信息,才可以领先于人,才可以为客户提供更全面、更专业、更高品质的保险服务。

第三,向成功者学习。周杰平时很爱读书,许多成功人士的奋斗经历她都如数家珍。遇到困难的时候,周杰会让自己跳出惯性思维,换个角度看问题。比如把自己想象成保险营销“大腕”,如我国台湾的陈玉婷、马来西亚的吴学军、美国的梅地,站在他们的角度上来分析问题,然后结合自己的实际情况,做出正确的判断。她说:“我总是尽己所能从别人身上吸取优点完善自己。当我不断攀登,眼界和胸怀在不断开阔,陪伴我登顶的人也越来越优秀,我能从他们身上学到的也更精深”。

周杰经常说,成功也许真的只是一种坚持,当成功与失败的比例是三七开时,坚持的时间越长,成功的机会就越大,凡是坚持,不屈不挠,就有了赢的姿态。 实习生 宋娅/文 太平洋寿险/供图