

平安人寿河南南部客服节启动“球星成长计划”



本报综合消息 3月31日,平安人寿河南南部客服节“球星成长计划”活动在郑州航海体育场圆满举办,来自豫南大地的22位小小球童齐聚郑州,他们携手河南建业与上海绿地申花的22名专业足球运动员,一起踏上绿茵赛场展示风采。

活动当天,小球童和客户们陆续到达接待点,在工作人员的引导下,进行活动签到、办理入住、领取球衣等环节,主办方用心准备的精美小礼品博得了小球童的喜爱和客户的称赞。短暂的用餐和休息后,大家开始前往航海体育场,参加本次“球星成长计划”活动。随着比赛入场仪式开始,两队球员牵着孩子们稚嫩的小手走进了绿茵场,获得了

现场观众的阵阵欢呼。出场仪式结束后,小球童们与河南建业球员进行了合影留念,随后与家长一起前往看台观赛。“此次活动让孩子们能够近距离感受足球的魅力,希望能够参与更多这样的活动。”一位家长这样说道。小球童和家长们一起观看了随后河南建业 VS 上海申花的比赛,比赛过程精彩不断。

平安人寿客服节自1996年首次开展以来,已走过24个春秋,在此期间,客服节活动不断丰富服务内容与互动方式,持续为客户家庭提供有温度的极致服务。今年客服节以“陪伴与成长”为主题,以孩子、父母及家庭为核心服务对象,开展更贴心、更具特色的线上线下增值服务。中国平安作为中超联赛2014~2022年的官方冠名商,为平安客户提供中超牵手球童、国际足球公益训练营、线上名师足球课等稀有服务,以实际行动回馈客户、回馈社会。

平安人寿河南南部客服节系列活动将在4月份持续开展,公司将会继续专注客户经营,为广大客户提供更优质的服务。(凉草)

富德生命人寿VIP中心已全新升级

本报综合消息 为方便各位尊贵的客户更便捷地了解、使用VIP服务,富德生命人寿对VIP个人中心进行了重磅升级,全新版本现已登陆“E动生命



APP”,可实时查询VIP等级、VIP保费,随心了解各项VIP尊享服务内容,便捷预约、使用VIP服务项目等。

全新进入方式。打开“E动生命APP”,在主页下方菜单栏点击“服务”,再点击“VIP服务”,即可进入全新VIP中心。需在“E动生命”内加挂保单、绑定客户信息后才可使用VIP中心。全新界面设计,VIP中心界面样式经过全新设计,风格更加明快,操作更加人性化。您可以实时查询您的个人VIP等级、VIP保费、距升级还需的年化标准保费金额。除查看您所在等级可享受的服务项目,左右滑动亦可了解其他VIP等级的标准及服务项目。全新服务功能。服务不仅看得见,更触手可及。

目前,富德生命人寿已开通生日礼遇、尊享代驾、境内外援助、贴心秘书等服务在线使用功能,未来还将持续扩展可在线使用的服务项目。生日礼遇,前往VIP生日礼遇专区挑选您心仪的礼品,在线兑换;尊享代驾,输入您的目的地,一键呼叫代驾。境内外援助&贴心秘书,号码难记不用愁,一键拨打服务专线。全新VIP中心,静待您来体验。升级永在进行时,未来更多精彩,敬请期待!(孙亭亭)

充分展现品牌实力

泰康保险业务板块亮相“健博会”

本报综合消息 4月7日到10日,首届世界大健康博览会在武汉国际博览中心开幕。泰康保险集团全力支持“健博会”,助力武汉打造“世界大健康产业之都”。泰康保险集团展位包括泰康集团、泰康旗下各子公司、医养实体及泰康大健康产业联盟合作单位。泰康“保险、资管、医养”三大业务板块在“健博会”舞台上齐放光彩,全面展现泰康大健康战略、高客战略、医养康宁战略,成为“健博会”闪耀的名片。

本届展会共有12个特色展馆,展会面积12万平方米,参展品牌4000余家,预计接待观众约20万人。在泰康人寿展区,以“幸福有约”产品、高客服务、HWP团队、VR沉浸式体验为主要特色,同时提供了专业的健康管理检测设备供客户现场体验,广受欢迎,参观人员络绎不绝。本次展会展现了泰康的品牌实力,泰康人寿依托大

健康产业优势,致力于为客户提供更优质服务。

“健博会”开始前夕,湖北楚商联合会会长、泰康保险集团董事长兼CEO陈东升曾接受媒体采访,畅谈了大健康产业发展之道。2018年,泰康健投正式成立,打造大健康服务网络。目前,泰康医养康宁业务全面高速增长,实现养老社区15城联动,3.4万张床位规划,稳居行业第一医疗领域。目前泰康控股全国最大齿科连锁拜博口腔,品牌全新升级为泰康拜博口腔,在全国50多个一二线城市,运营超过200家门店。泰康合作医疗网络规模不断扩大,健保通网络医院超1500家。目前泰康已经成为大健康领域的领跑者。从2007年决定做养老,到如今十几年时间,泰康一点点打磨探索,在医疗、养老、康复,还有终极关怀4个领域整体布局,打造出了“医养融合”为特色的养老社区。(泰康)

新华保险公益行动将覆盖100个城市

志愿者联盟达到3万人

本报综合消息 日前,新华人寿保险公益基金会举行媒体沟通会。基金会相关人士向与会媒体宣布,2019年由新华保险发起的“城市因你而美·新华伴你而行——关爱全国环卫工人大型公益行动”将覆盖100个城市,新华保险志愿者联盟的人数达到3万人。

新华保险公益行动具体实施计划是继续承保已有56个城市的51.5万名环卫工人,同时新增承保44个城市的20余万环卫工人。总体上实现100个城市、70余万人的总体目标。在项目落地的同时,利用国际劳动节和环卫工人节两大时点,新华保险广泛开展“奉献新时代·致敬劳动者”主题志愿服务活动。

“关爱全国环卫工人大型公益行动”是新华保险通过公益基金会实施的首个项目,也是主打项目,开创了“保险产品+公益平台+志愿服务”的

全新模式,目前已成为全国首创、规模最大、独树一帜的环卫工人公益项目。该项目于2017年8月启动,为环卫工人捐赠人身意外伤害保险,累计捐赠保额超过515亿元。

2019年,新华保险对公益事业有了更高目标。“城市因你而美·新华伴你而行”关爱全国环卫工人公益行动,“全面小康之路·新华伴你而行”精准扶贫行动,“奉献新时代·致敬劳动者”主题志愿服务活动,共同构成了基金会的三大项目。这些项目都不是权宜之计,而是深入持久;不是浅尝辄止,而是深耕细作。打造极具社会责任感的企业形象,是新华保险“十三五”规划确立的十大任务之一。公益基金会将成为新华保险品牌塑造和形象传播的重要依托、重要渠道、重要窗口。(新华)

车辆商业险应该怎么买

车辆保险,每年都要购买,这是所有车主都知道的事。保险中,交强险是属于强制险,也是必须要购买的,不在交强险有效期内的车辆,是不允许上路行驶的。车辆年检时,也需要查验交强险保单。车主对于购买交强险基本都没有问题,关键在于商业险。商业险不是强制保险,就看个人的需求购买了,并且商业险的险种有很多,如何选择也很有讲究。

有人认为商业险不是强制险种,那就不用去买,可以节省一笔费用。但是事实上,我们路上开车,谁也不能保证不会发生什么事,真的发生事故了,稍微严重一点儿的,维修费用就远超保险费了。所以,商业险,笔者认为还是有必要购买的。那具体买哪几项呢?

首先是车损险,就是自己车辆的维修保险。无论是单车事故还是与他车碰撞,只要有了车损险,自己车辆的维修就可以走保险了。

另外是第三者责任险。车辆事故,

总是因为撞到人、车或是物。自己车辆车损险负责理赔,被撞到人、车、物的损失费用,虽然交强险也可以赔付,但是理赔额度实在太低,尤其是碰到高端的车或是有人受伤,更是杯水车薪了。第三者责任险可以弥补交强险不足的部分,帮助车主减少损失。现在很多人的风险意识越来越高,第三者理赔额度也越买越高,基本都在100万元左右。

除了车损险和第三者责任险是笔者认为需要购买的险种,还可以附加一个不计免赔险。如果没有这个险种,一旦车辆发生事故,保险公司会根据责任扣除相应比例的理赔款,不会百分百赔付,只有购买了不计免赔险,保险公司才会全额理赔,不需要车主自己掏钱了。

所以,除了交强险,商业险还是有必要购买的,主要购买险种可以选择车损险、第三者责任险和不计免赔险,其他就看车辆使用的实际情况和需求了。(上证)

展示实力和形象的舞台
联系群众和客户的纽带

第290期

金融/保险

周口晚报 邮箱: 15936909988 18639402659 zkwbwj@126.com