



## 首份车险数据研究报告出炉 过半网民关注平安产险

日前,360营销研究院正式发布《2014年第二季度车险行业数据研究报告》。报告显示,平安车险获得超过半数网民的关注,位居行业榜首,充分体现了平安产险近年来在提升客户体验和品牌美誉度的成就。

伴随着车险市场的高速增长,究竟哪些车险品牌最受关注?险种关注度最高的是哪些?作为业内首个解读车险行业的专业报告,360营销研究院基于130万车险关键词的月均搜索量,对车险搜索、品牌关注、险种关注、电话车险及网上车险进行了逐一解读,为消费者了解当前车险市场的状况具有很高的参考价值。

### 平安成为最受网友关注车险品牌

报告显示,用户对车险品牌和险种的关注度相对较高,达到72.45%。具体到不同公司的车险品牌关注度,平安、人保、太平洋的车险关注度位居行业前三,其中平安的车险关注度高达51.5%,在行业内具有明显优势。从城市级别来看,平安在一线和二线城市领先幅度更大,而从地理区域划分,在华南、西南、西北均超过50%,可见平安车险的关注度领先于同行业。

### 网上车险对理赔信息的关注更突出

相较于电话车险,报告显示,网上车险用户对用车后的理赔关注度高达27.1%,约是电话车险用户的6倍。这一结果将为各大保险公司制定个性化营销及服务策略提供依据。

平安产险有关负责人表示,“平安产险持续关注客户需求,在过去6年里先后推出平安车险快易免、微信和APP自主服务、理赔单证一纸化等创新举措,2014年7月份客户综合满意度达96.08%。”业内专家认为,主动对接消费者需求,持续提升用户从投保到理赔的全流程体验,这是平安产险得到更多消费者认可和赞誉的基础。

### 车辆损失险成网民关注度最高险种

北京“7.21”特大暴雨的惨烈仍历历在目,今年海南“威马逊”台风更是触目惊心,除了人员伤亡之外,机动车辆也成为了这些自然灾害中的主要受损对象。报告显示车辆损失险位列最受关注商业险之首,充分显示了广大车主保险意识的提高。据了解,仅在海南暴雨中,即有9699位平安客户因投保了车损险而获得总计6565万元的保险保障,其中最快一笔仅用时13分钟即收到赔偿款。

平安产险车险理赔专家借此建议广大客户,随着南北方雨季的相继到来,能够有效防范台风、雷击、冰雹、暴雨、海啸风险的车辆损失险和涉水险将可为您带来更全面的保障。

当前的数据时代,更加客观的数据分析无疑将成为提高企业竞争力、生产力、创新力以及创造消费者需求的关键要素。针对这次报告,平安产险表示,将进一步加强与互联网平台的合作,深化数据分析的应用,更好、更全面的了解消费者需求,致力打造客户首选品牌。

(洪涛)



## 新华保险周口中心支公司 诚聘理赔查勘岗人员

新华人寿保险股份有限公司,简称“新华保险”,成立于1996年9月,总部位于北京市,是一家大型寿险企业。2011年,新华保险在香港联合交易所和上海证券交易所同步上市。

新华保险以强大的实力和服务能力为客户提供全面、优质的风险保障和理财服务,已成为行业领先的、具有较大品牌影响

力的寿险公司之一。

因业务发展需要,新华人寿保险股份有限公司周口中心支公司现诚聘理赔查勘岗人员一名,签订正式劳动合同,缴纳五险一金。应聘条件:全日制本科及以上学历,法学或医学专业。有意者请联系赵老师,电话:0394-8688978。

(新华)

## 保险知识大讲堂

### 买多少保险比较合适

买保险应遵循量力而行的原则。投保时要根据自己的经济能力,量力而行。如选择每年缴费的,一般以家庭年收入的10%到20%为宜,保障额度(发生了保险事故后保险公司给付的赔款额)以年收入的10到20倍较合适。

### 收到保单时应注意哪些问题

有效利用“犹豫期”规定。为确保客户投保纯属性性和自愿,保险公司经保险监督管理机构批准设立,并依法登记注册的商业保险公司,都会为新客户提供一段“犹豫期”来对自己的投保行为做冷静的考虑。“犹豫期”一般为投保人签收保单后的十

天。“犹豫期”内,投保人有权要求解除保险合同,保险公司在扣除工本费(一般为10元)后将全额退还已收保费。收到保单正本后应认真阅读保险责任、缴费方式、保险赔偿或给付办法、责任免除等重要条款,如发现保单条款规定与保险计划书或营销员口头陈述不符,冷静考虑认为自己投保的险种、期限、费率等不合适,则应尽快在“犹豫期”内解除合同,以免造成不必要的损失。

(蒋堂)



## 周口市打击和处置非法集资工作领导小组办公室 集中整治非法集资宣传案例选登

“只要升级为会员,投入1万多元,就可每月领取240元宣传津贴;投资60万元,每个季度可返还10余万元高额利息。合同期满后,投资人还可领取产品和投资款,可谓‘零风险、高回报’。”2009年,长沙邦家租赁服务有限公司成立,非法吸收公众存款高达2.5亿元,九成被骗者为银发老人,可该公司最终人去楼空。

该公司以免费体检、推销绿色食品、组织免费旅游等为幌子,以商品销售与返租、回购与转让、发展会员等方式进行非法集资,步步诱感老人们跌入陷阱。

8月29日,此案在湖南省长沙市天心区人民法院开庭审理。2名80后经理站在被告席上接受审判,43名受害者参与庭审。

### 打“健康牌”步步诱骗

8月29日清晨,现年80岁的李忠(化名)拄着拐杖搭乘公交车赶到天心区法院。当日,长沙邦家租赁服务有限公司非法吸收公众存款案开庭。李忠在这家公司共投资359.2万元。

这一切始于8年前。2006年6月,李忠在长沙市雨花区东塘附近散步,碰到广东绿色世纪保健品连锁经营有限公司长沙分公司(“长沙邦家租赁公司”前身)业务员。

“一个年轻人对我进行市场调查,问我平时是否购买保健品。”李忠跟随这名工作人员到达东塘店。经不住小伙子的热情推销,李忠当即购买一张面值1000元的消费卡,“实际能买1200元保健品,等于免费赠送200元。”

自2006年9月起,该公司以各种名义游说李忠参与公司投资,“可按每年20%至36%的比例分红”。

2011年6月,李忠购买了40万元“福

## 千名老人深陷“吸金”陷阱

卡”,据知,每年可按30%返利息。2011年12月,老人购买200万元会员卡消费卡,声称每年能返36%利息。

2012年1月,李忠投资97.2万元开发江西波尔山别墅,据介绍,两年后能连本金带利息回报145万元。

“最开始投资的都是小数额资金,回报都按时如数还给我。具体拿了多少钱,我也记不清。而那些一笔投资几十万甚至上百万的,都没返还我本息。”李忠的孩子在外省做生意,平时回家较少,“推销员张口闭口叫我李爹爹,很亲切”。

“听讲座时,宣讲员直接称呼我‘妈妈’,我的心立刻暖和了”。2010年9月,年近六旬的刘美(化名)路过贺龙体育馆,长沙邦家租赁公司业务员热情地将她拉去店里免费检查身体。此后两个月,业务员对其嘘寒问暖,免费送油米,还陪喝早茶。

2010年11月,刘美和该公司签署合同,投资15万元。2011年9月28日,刘美又办了三张价值15万元的消费卡。“我共投入65万元,只拿到3.6万元回报。后来强硬取回10万元,还亏损50多万元。”刘美告诉记者。

被害人罗梅(化名)和老公、女婿三人共被诈骗82万元。2007年11月,罗梅去马王堆菜市场买菜,推销员向她推荐一款绿色食品,“一个和我女儿年龄差不多大的姑娘,热情为我免费检查身体。”为了取得罗梅的信任,公司组织她一家人去望城大明山庄和千龙湖游玩,后来还去了一趟重庆旅游。

2011年5月28日,罗梅的爱人在该公司办理一张价值2万元的消费卡。次年3月,罗梅带着女婿又办了8张消费卡,每张10万元,共80万元。罗梅投资的钱,只有最初的2万元拿了3000元回报,其他80万均“打水漂”。

被害人苏心(化名)告诉记者,业务员首先会以推销绿色食品的方式“套近乎”,逐步取得信任。

“他们说会以‘顾问费’的名义,按季度返还投资额20%——30%的利息。”苏心感觉自己被“洗脑了”,“他们说,租赁行业将是中国最有发展前景的行业。公司发展前景很好,建了许多度假山庄”。

最吸引苏心的是,公司承诺会员可以享受养老山庄的优惠业务,能乐享晚年,老来不孤独。

然而,苏心投入了一辈子的积蓄62万元,仅收到10多万元,“本来想少给子女添麻烦,没想到惹了大麻烦。如何安尔?”苏心说。

### 非法吸收千名客户 2.5 亿元

2008年9月4日,广东邦家租赁服务有限公司成立,法定代表人为蒋洪伟,注册资本7000万元人民币。

2009年2月23日,分公司长沙邦家租赁服务有限公司成立,注册资本110万元,股东为蒋洪伟和广东邦家租赁服务有限公司。公司经营范围为电器、家具、机械设备、体育器材、儿童玩具、汽车、灯具、装饰品、花卉的租赁服务。

长沙邦家租赁公司的主要收入来源是销售保健品和汽车租赁收入。一名知情人说:“这两项收入来源支付不了客户年利率20%左右的固定回报。”据知,2011年,汽车租赁部收入为60万元,2012年1月至5月,该项收入仅为10万元左右。

2013年12月31日,长沙市乐为司法鉴定所出具《关于对长沙邦家租赁服务有限公司涉嫌非法吸收公众资金的鉴定意见》书。

鉴定意见显示,该公司共非法吸收1014户,合计25495.14万元。被告人文伟吸收客户99户,吸收投资金额1863.0378万元。被告人刘玲丽吸收客户23户,吸收投资金额348万元。

2014年8月29日上午10时35分,天心区第三审判庭,文伟和刘玲丽站在被告席上。43名被害人参与旁听,九成被骗者为银发老人。

2010年大学毕业后,文伟通过招聘进了这家公司。2011年5月,文伟接任第一市场十部经理职位。2014年2月24日,文伟被抓。

文伟表示,他最初并不知道公司真实运营模式,“升做经理后,我才知道有客户在大额投资。公司宣讲这些钱将来发展实业,建养老山庄等。”而文伟的日常工作就是接待业务员

找来的客户,谈妥后再与客户签订投资合同,投资回报为12%至18%。

当公诉人质问他,“你们的租赁能不能满足客户的回报需求?”

“现在回想起来,觉得是不可能的。”文伟埋下头,低声回答道,公司除正常租赁业务外,就是吸引客户投资,向社会公众吸收资金。

起诉书指控,文伟在邦家公司担任经理期间,共吸收1800多万元公众存款。

1985年出生的刘玲丽,事发前是长沙邦家租赁公司第二市场部经理。

庭审当日,挺着大肚子的刘玲丽步入被告席。见此情景,旁听席上的老人纷纷摇头叹息。

2009年7月,刘玲丽大学毕业,通过人才市场应聘到广东绿色世纪保健品连锁经营管理有限公司东塘店任业务员。2012年4月,刘玲丽升至邦家租赁公司一市场部经理,月薪1200元。

“我做经理期间主要办理消费卡,用来租赁、购买保健品、婴幼儿产品、绿色食品和入住酒店消费。”刘玲丽告知,“很多客户在我们这里调养身体,有时客户老总总会组织200余个新客户去附近搞农家乐和游山玩水。通过‘疗养身体’打开话匣子,再谈及投资养老山庄等项目。”

据其介绍,公司设有财务部、销售部、租赁部、行政部、物流部、市场部。业务员发传单,客户带来后由主管接待。市场部主要职责是给客户提供公司发展状态,所谓接待,就是对第一次来的客户做身体检测,老客户则直接宣讲公司发展前景政策。

据她透露,客户投资政策有8800元、18000元等不同种类,合同分为一年、两年等不同期限,“公司每个月给18%以上回报。投资的钱可以在公司购买保健品,消费的钱要扣除,没有回报。”她的日常工作是组织老客户参加公司活动,通知公司回报款时间。公司规定有1.5个点的“管理提成”。如果不是自己的原始客户,只能拿0.5个服务点。

案发前,刘玲丽已预感到“情况不对”。

“今年过完年后,公司也一直没发工资。”刘玲丽悔悟说,“这是我大学毕业后的第一份工作,我太信任公司,对不起在座被骗的叔叔阿姨。”

由于案情复杂,此案将择日宣判。

(摘自《法制周报》)

展示实力和形象的舞台 联系群众和客户的纽带 第69期

金融 保险

周口晚报 13903947963 周口保险协会 0394-6171223

非法集资不受法律保护 参与非法集资活动风险自担