



# 购买保险“三适当”，合理投保保权益

**本报讯(通讯员 邵丹)**消费者小李是一名上班族,长期开车通勤,他在浏览网页时看到某平台销售短期意外险,于是在客服推荐下购买了“交通工具意外险”。小李在一次开车上班途中被后车追尾导致骨折,到当地医院住院治疗。当他向保险公司申

请理赔时发现,由于他没有仔细阅读条款,忽略了他所购买的产品是“旅游意外险”,而非“人身意外险”,所以不能得到赔偿。而且,在小李咨询理赔的过程中,通过上网查询发现此保险销售平台并没有保险销售资质,所以不能提供专业的咨询和服务。

保险销售渠道广,产品种类多,消费者在购买保险时要谨慎,务必选择自己需要且适合自己的保险产品。既要认真阅读保险条款,充分了解险种内容,更要选择正规的保险销售渠道投保,只有这样,才能在事故发生后顺利理赔并保护自

己的合法权益。

新华保险山东分公司提示您:购买保险需谨慎,充分践行“三适当”。保险机构在销售产品或提供服务时,要坚持“了解产品”和“了解客户”的经营理念,向消费者销售或提供与其风险识别能力和风险承担能力

相适应的产品与服务。同时,消费者投保时请根据自身的保障需求,结合缴费能力,选择正确的销售渠道购买合适的保险产品,认真阅读保险合同,了解权利义务,落实好“三适当”原则,这样才能真正保护自己的利益。

## 泰康为女性搭建事业新舞台

据泰康人寿数据,其绩优销售队伍——健康财富规划师HWP企业中,女性占比已超七成。HWP职业洞察职场女性生存现状,助其突破职场瓶颈,实现自身价值与家庭责任的平衡。在HWP团队中,有企业高管、海归人才,也有律师、医生、教师等女性精英,更有全职妈妈走出事业的第二曲线。在泰康大舞台上,她们绽放出新时代女性独立自信、温暖有爱的风采。

### 新寿险三端协同,助事业平台更坚实

泰康保险集团陈东升董事长开年发表《拥抱新寿险,迎接行业高质量发展》一文,提出“支付+服务+投资”三端协同的新寿险,泰康的战略更加清晰。“新寿险”对销售队伍的专业化、职业化和绩优化提出了更高要求,HWP新职业由此应运而生,蓬勃发展。

2017年,HWP踏着时代风口,在泰康拔地而起。不同于传统的保险销售,HWP拥有保险顾问、全科医生、理财专家三重身份,是一站式健康财富综合管理的规划者。

HWP与泰康之家、幸福有约共同构成泰康的“三张名片”,泰康之家已实现35城布局40园,入住居民超12000人,全国五大医学中心陆续落地运营,幸福有约客户突破20万人。“三张名片”有力地支撑起泰康未来的持续、稳健发展。

### 专属成长体系+超体赋能,职业前景更清晰

泰康倾全集团资源打造HWP项目,为HWP搭建起一整套专属的“招募、训练、激励、成长”四大体系。

培训层面,基于创新的大健康生态资源与外部资源,逐步形成覆盖保险顾问

培训、全科医生学院、精英财富学院、体验式培训、荣誉资质认证培训的HWP专业化培训体系。还推出HWP企业家学院,着重培养团队自主经营能力。并充分利用大健康产业生态优势,让HWP走进医养实体,完成沉浸式社区体验培训,并与清华大学、北京大学以及海外学院沟通,打造HWP从在校到在职、从基础人才储备到专业人才提升的完整培养链条。

成长方面,2022年推出首部HWP基本法,为队伍建章立制,使其区别于传统代理人,形成自身独特职业纲领。同时承诺HWP可享受年终分红,与公司共享经营成果。2024年初,泰康发布HWP优才基本法,根据地区情况进行相应调整,为HWP优才提供个人销售及团队发展双通道。

产品层面依托幸福有约品牌,泰康搭建长寿有约、健康有约、善寿有约、财富有约四大产品体系,为客户提供全生命周期的产品与服务,以四位一体产品赋能HWP。同时基于车险、产险等多元化产品形态,拓展HWP收入边界。

销售层面,泰康依托大健康生态体系形成超级体验式销售。服务对象从个人、家庭扩大到整个家族。此外,队伍也因“三超”乘数

效应大大提高了销售效率。

同时,泰康“筑巢引凤”,在黄金地段选择高标准写字楼,匹配高标准装修,为HWP打造业内顶尖,包含教育培训中心、专属职场、健康财富体验中心三位一体的办公环境。并打造HWP俱乐部,让会员享受培训、品牌和经营三大特权。

### 平台之上,做长寿时代保险企业家

HWP乘势而上,队伍发展驶入快车道。HWP人力持续突破,标准保费及幸福有约贡献率逐年攀升,团队呈现年轻化、高学历、高素质、高收入、高绩效的结构特色。

在完成HWP省会城市全国化、发达市场网络化布局之后,泰康人寿全面开启绩优转型。2023年4月,泰康人寿HWP优才培养计划启动,全面推动队伍的专业化、职业化、绩优化建设。

新寿险下,HWP有着更广阔的收入想象空间、更高的大单销售效率、更久的客户经营红利、更大的行业发展潜力、更好的学习成长平台、更多的组织发展利益,未来发展空间巨大,必将成为长寿时代的健康财富企业家、金融保险行业的顶级标杆职业。欢迎加入泰康大家庭,为爱拼搏,生活事业双丰收!

杨旭

## 瑞众保险菏泽中支:服务有温度有力度有速度

**本报讯(通讯员 李海建)**“你们能上门为我办理业务,我太感动了,太感谢了!”客户用质朴的话语表达了对瑞众保险的感激和信任。近日,瑞众保险菏泽中支工作人员接到一位客户的咨询电话,表示自己妻子因身体原因不方便到柜面办理退保业务。经了解,保单投保人于女士身体不适,不便出行,且年龄较大,不会使用手机线上办理业务。针对此情况,公司运营管理部立即开辟“绿色通道”,由公司工作

人员和保单服务人员提供上门办理退保服务,解决客户的燃眉之急。工作人员耐心细致解答客户提出的各种疑问,顺利完成了业务办理,并得到客户的连连称赞。

下一步,瑞众保险菏泽中支将始终秉持“诚实守信、客户至上”的服务理念,把服务群众工作落实到细微处、点滴中,真正做到想群众所想、急群众所急、解群众所忧,让瑞众有温度、有力度、有速度的服务深入人心。

## 中华保险菏泽中支“一把手”讲消保提升全体员工消费者权益保护意识

**本报讯(通讯员 贺晓楠)**为加强金融消费者权益保护和宣传教育,重点提升全体员工消费者权益保护意识,3月8日菏泽中支举办“一把手”讲消保专题培训,四级机构负责人及业务骨干参训。

菏泽中支总经理刘恩猛现场授课,讲解和消保相关的法律法规,重点讲解《中华人民共和国消费者权益保护法》《银行保险机构消费者权益保护管理办法》《中国人民银行金融消费者权益保护实施办法》《国务院办公厅关于

加强金融消费者权益保护工作的指导意见》等法律法规,与参会人员共同学习提高消费者权益保护合规意识。并要求参会人员充分发挥消费者权益保护主体责任。

菏泽中支将进一步完善消费者权益保护体制机制,规范销售服务行为,保护金融消费者八项基本权利,以优质的专业服务提质升级消费者权益保护工作,不断提升公司全体干部员工综合能力及素养,保障消费者合法权益。

## 牡丹晚报拟通过2023年度新闻记者证核验人员名单

根据《新闻记者证管理办法》的有关规定和上级管理部门有关通知精神,牡丹晚报拟通过2023年度新闻记者证核验人员名单公示如下:

章青松	刘雁林	盛长新
孙 晗	郭卫东	周天宇
常志杰	冯 锴	张文博
艾慧丽	张恩合	韩 峰
李保珠	陈淑娅	汲 杰
邓亚伟	刘卫军	李庆梅
姜培军	王 建	李 立
胡修旺	常鲁燕	丁鲁峰
王显清	王维合	刘春来
吴德富	张鲁峰	李正强
张慧丽	张卫东	彭传军

黄 会	李艳粉	陈 力
杨宪玲	赵 鑫	马翠霞
姜璐璐	韩奎桢	朱永丽
何茂启	孟 冰	张红梅
李 跃	宁兆霞	武 需
王宁宁	孟 欣	胡云华
郭长贺	姜 琳	

如对上述公示人员有异议,请拨打举报电话:

山东省新闻出版局

0531-51775927(邮 箱:

sdxcbxwsc@163.com)

菏泽市文化和旅游局

0530-3610068(邮 箱:

hzswljxwcbk@163.com)

2024年3月13日