

2024年3月13日  
星期三

责任编辑:郭长贺  
美术编辑:刘娟  
电话:5969581  
E-mail:zehmdwb@sina.com

# 菏泽保险



“菏泽保险”微信公众号

## 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企业家中,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,包含教育训练中心、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

#### 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

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。

#### 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

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**