

东莞平安人寿  
举办首届理赔故事大赛

9月18日,平安人寿东莞中心支公司2020年首届理赔故事总决赛在东莞电视台圆满落幕。

立足国民需求,回归保险本源,平安人寿东莞中心支公司面向全体保险代理人开展

“为爱发声,情满莞邑——2020年首届理赔故事大赛”,

透过一个个鲜活的理赔故事,

让广大市民感受到保险的能量和温暖,向社会大众、向每一个家庭传递“爱与责任”。

据了解,自7月28日首届理赔故事大赛海选开始,平安人寿东莞中心支公司保险代理人积极响应、踊跃参与。

通过海选、复赛、半决赛、到总决赛,

共计超过2000名选手积极参加,

讲述感人至深的理赔故事,

诠释保险的功能和意义,

让每一个参赛选手都成为专业的理赔故事传播者。

平安人寿东莞中心支公司总经理陈宏有号召全体保险代理人要站在更高的角度,

担负起客户整个家庭的财务规划师的角色。

未来的市场是专业化的市场,一方面要不断提升专业技能,

做好保单检视服务;另一方面也

希望有更多高学历、高素质的人才加入保险行业,

让科技赋能服务,让专业引领,

保障人们的美好生活。

道来的不仅仅是理赔故事,更是平安人的专业和责任。最终,王春红、陈璐、刘小兰分别摘得本届理赔故事大赛的冠军季军。

东莞市保险行业协会秘

书长卢建强点评时表示,

自己非常重视保险客户服务工作,

近几年东莞保险行业不论是寿险,

还是车险服务质量都有很大提升。

东莞平安人寿率先开展理赔故事大赛,这个活动非常有意义,每个真实的理赔故事如同一个个鲜活的教材,

诠释了人寿保险的功能和意义,

也展现了保险从业人员的价值和使命。

平安人寿东莞中心支公司总经理陈宏有号召全体保险代理人要站在更高的角度,

担负起客户整个家庭的财务规划师的角色。

未来的市场是专业化的市场,一方面要不断提升专业技能,

做好保单检视服务;另一方面也

希望有更多高学历、高素质的人才加入保险行业,

让科技赋能服务,让专业引领,

保障人们的美好生活。

(周晓玲 杨文)

## 车险新规落地 市民享受实惠

文/周晓玲 图/王俊伟

9月19日,车险新规正式落地。由于新规在扩大保险责任和提升保障金额的基础上,保费还有所降低,东莞市民可以说是享受到实实在在的利好政策。



车险新规让东莞车主享受到实实在在的利好

## 案例:保费减少

南城周女士的车险10月份就到期了,刚好赶上车险新规落地之后购买保险。她找保险公司业务员报了个价,发现总体保费降低了,但保障却增加了。周女士告诉笔者,她的车购买近两年,还没有出过险,目前保险公司报价是4200元,去年报价是4700多元,便宜了近600元。保障方面,第三者责任险保险金额从100万元增加到

200万元,车上司机、乘客责任险保险金额分别从1万元增加到3万元。很明显是保障增加了,保费减少了。

保险公司业务员表示,周女士在车险新规之后购买保险,商业险折扣是6.3折,新规之前大概是7折多一点。根据新规,如果汽车满4年连续投保不出险,可以直接打五折,就更加便宜了。据了解,在商车险

方面,无赔款优待系数将进一步优化。改革实施后,商业车险无赔款优待系数将考虑赔付记录的范围由前1年扩大到前3年,对于偶然赔付消费者的费率上调幅度将降低。改革后,车险费率“奖优罚劣”作用将更好地发挥,驾驶习惯和安全记录良好的车主将更加受益,这也有利于促使广大车主进一步规范驾驶行为。

## 商业车险保障更加全面

由于东莞部分地区排水较差,可能出现水漫的情况,以往车主除了买车损险外,还要买涉水险。有些车主没有另外购买涉水险,在水中行驶导致发动机进水了,便无法获得保险赔付。

“去年我驾车在高速路上行驶时,车窗玻璃被击中砸了个坑,联系保险公司进行车损险理赔,却被告知不在承保范围内。”有消费者表示。以往,没有购买玻璃单独破碎险,发生了事故便无法获得理赔。

类似的情况将得到改善。此次改革将支持行业拓展商业车险保障责任范围,引导行业将机动车示范产品的车损险主险条款在现有保险责任基础上,增加机动车全车盗抢、玻璃

单独破碎、自燃、发动机涉水、不计免赔率、无法找到第三方特约等保险责任,并支持行业开发车轮单独损失险、医保外用药责任险等附加险产品。此次改革还删除了事故责任免赔率、无法找到第三方免赔率等免赔约定,删除了实践中容易引发理赔争议的免责条款。

车险新规扩大保险责任和提升保障金额,消费者风险保障更加全面。笔者看到,新规以后的车险报价与此前相比更为简洁,商业车险2020版包括机动车损失险、第三者责任险、车上乘客责任险四项,由于车损险保障范围扩大,消费者不需要单独购买盗抢险、涉水险等细分化的险种。

## 交强险保障增加

新规落地以后,消费者周女士找了保险公司报价,交强险的价格是760元,即原价打八折。根据旧的交强险规定,第一年950元,第二年855元,第三年则是760元。所以,周女士的交强险还是按照此前的规定来交的。

新规规定,此次改革将在提高交强险责任限额的基础上,结合各地区交强险综合赔付率水平,在道路交通事故费率调整系数中引入区域浮动因子,下浮比例由原来的最低30%扩大到50%。但笔者从保险公司获悉,交强险下浮新规全国还没有实施,所以目前的交强险浮动折扣还是跟之前是一样的。

据了解,根据新规,交强险的保障增加,有责总责任限额从12.2万元提高到20万元,其中死亡伤残赔偿限额从11万元提高到18万元,医疗费用赔偿限额从1万元提高到1.8万元,财产损失赔偿限额维持0.2万元不变;无责任赔偿限额按照同比例进行调整,其中死亡伤残赔偿限额从1.1万元提高到1.8万元,医疗费用赔偿限额从1000元提高到1800元,财产损失赔偿限额维持100元不变。

关于新、旧交强险的切换时间,银保监会日前发布公告,明确了2020年9月19日零时后发生道路交通事故的新老交强险保单均按照新的责任限额执行。

招商仁和人寿与东莞深赤湾  
开展联合党建活动

为切实推动产融结合,积极响应国家“六稳”“六保”政策要求,9月17日,招商仁和人寿第四党支部、东莞分公司党支部与东莞深赤湾党支部开展“产融结合促发展,血脉相承育新机”联合党建活动。

活动伊始,在现场工作人员的导览下,全员参观码头作业现场及华南地区首个船员驿站,深刻了解了码头工人及船员们的辛劳工作与奋斗精神。在座谈环节,双方就“如何践行工匠精神”“金融如何服务于实体经济”等话题进行深入探讨,观点激烈碰撞,思想精彩砥砺。招商仁和人

积极进取,锐意创新,打造企业新高度。

招商仁和人寿于2017年7月复牌开业,是中国第一家民族保险公司,坚持走市场化、专业化、差异化的创新驱动型发展道路,2020年上半年规模保费及标准保费收入在同期开业的公司中稳居第一。招商仁和人寿总精算师费华锋表示,招商仁和人寿始终坚持“保险姓保”的宗旨,以国有企业的担当精神,充分发挥保险保障优势,搭好合作交流平台,提供全方位、多层次的保险服务,为实体经济的发展注入“金融血液”。(周晓玲 杨文)

200万元,车上司机、乘客责任险保险金额分别从1万元增加到3万元。很明显是保障增加了,保费减少了。

保险公司业务员表示,周女士在车险新规之后购买保险,商业险折扣是6.3折,新规之前大概是7折多一点。根据新规,如果汽车满4年连续投保不出险,可以直接打五折,就更加便宜了。据了解,在商车险

中银基金:  
正视基金风险  
坚持理性投资

“投资有风险,入市须谨慎”是投资者们常常挂在嘴边的一句话,许多人将“风险”理解为亏钱,但其实投资的风险远远不止这么简单。一般来说,基金投资主要存在着三类风险:市场风险、信用风险和流动性风险。

不同类型公募基金产品在预期收益和风险特征方面的差异明显。因此,基金管理人和基金代销机构在基金的销售过程中必须遵循适配性原则,即根据基金投资人的风险承受能力销售不同风险等级的产品,把合适的产品卖给合适的基金投资人。中银基金也建议广大投资者,要充分了解自己的风险承受能力,并据此理性选择合适的基金进行投资,提高风险防范意识。

(陶丽蓉 杨广)

## 关于颁发金融许可证的公告

尊敬的客户:

经中国银行保险监督管理委员会东莞监管分局批准,给予中国建设银行股份有限公司东莞凯晟支行颁发《金融许可证》,现予以公告:

机构名称:中国建设银行股份有限公司东莞凯晟支行

设立日期:1993年04月15日

住所:东莞市东城区东晟路33号凯晟景园10号商业楼商铺124、125、126、127、128、129号

机构编码:B0004S3441900004

邮 政 编 码:523072

联系 电 话:0769-22812269,0769-22494122

发 证 机 关:中国银行保险监督管理委员会东莞监管分局

发证日期:2020年09月10日

特此公告。

中国建设银行股份有限公司东莞市分行

2020年9月22日

积极进取,锐意创新,打造企业新高度。

招商仁和人寿于2017年7月复牌开业,是中国第一家民族保险公司,坚持走市场化、专业化、差异化的创新驱动型发展道路,2020年上半年规模保费及标准保费收入在同期开业的公司中稳居第一。招商仁和人寿总精算师费华锋表示,招商仁和人寿始终坚持“保险姓保”的宗旨,以国有企业的担当精神,充分发挥保险保障优势,搭好合作交流平台,提供全方位、多层次的保险服务,为实体经济的发展注入“金融血液”。(周晓玲 杨文)

200万元,车上司机、乘客责任险保险金额分别从1万元增加到3万元。很明显是保障增加了,保费减少了。

保险公司业务员表示,周女士在车险新规之后购买保险,商业险折扣是6.3折,新规之前大概是7折多一点。根据新规,如果汽车满4年连续投保不出险,可以直接打五折,就更加便宜了。据了解,在商车险

积极进取,锐意创新,打造企业新高度。

招商仁和人寿于2017年7月复牌开业,是中国第一家民族保险公司,坚持走市场化、专业化、差异化的创新驱动型发展道路,2020年上半年规模保费及标准保费收入在同期开业的公司中稳居第一。招商仁和人寿总精算师费华锋表示,招商仁和人寿始终坚持“保险姓保”的宗旨,以国有企业的担当精神,充分发挥保险保障优势,搭好合作交流平台,提供全方位、多层次的保险服务,为实体经济的发展注入“金融血液”。(周晓玲 杨文)

积极进取,锐意创新,打造企业新高度。

招商仁和人寿