

鹰城保险业问卷调查： 看重保障功能 电话营销惹人烦

本报讯“您对保险业务人员的专业素质如何评价？”“您对保险公司的售后服务满意吗？”“您对哪家保险公司销售人员的专业性感到最满意？”……自上周二，平顶山日报传媒集团保险证券工作室开展的鹰城保险业问卷调查活动启动以来，鹰城市民积极踊跃地参与了此次的问卷调查活动。

市民赵女士对于“您对保险业务人员的专业素质如何评价”的问题给予了“一般”的回答。对此，她还专门说出了原因：我买保险最看重的就是保障功能，但通常我去保险公司咨询业务，他们总会忽略保障

功能，而把投资理财当成保险重点给我介绍。随后笔者又查询了部分调查问卷发现，约八成消费者都和赵女士一样，比较看重保险的保障功能。

另外，从目前的调查问卷看，对于“您是通过何种途径购买保险产品的”这一问题，调查问卷显示，凡买过保险的市民给出的选项都是“保险代理人”。一些未购买保险的市民解释自己为何没买保险时表示是因为对保险公司的电话销售感到反感，“我曾经给儿子买过一份保险，最近那个保险代理人总是给我打电话推荐我购买其他保险，什么内容都不说，就一个劲儿说保险

多便宜，再不买就错过良机等等，让我也放弃了原本想买保险的打算。”市民郝先生说。另外还有一些消费者是因为对保险公司的服务方式、理赔效果感到不满，所以暂时没有买保险。

“保险最基本的功能就是保障功能，消费者越来越重视保险的保障功能反映了目前保险消费者对保险的认识和心态，这也说明现在的保险消费者在选购保险时已经越来越理性。”一位业内人士解释说，买保险应该先保意外，再保健康和财险，最后兼顾投资和收益。

因为保险最基础的功能

是提供保障、抵抗风险，部分保险产品兼具的投资功能，应该在满足充分的保险保障功能之后，再做考虑。

如果你感觉自己受到了不公平待遇，权益受到了伤害，别光顾着叹气抱怨，致电平顶山日报传媒集团保险证券工作室投诉，我们愿意听你倾诉，帮你协商、维权。

新闻爆料电话：15603751862；爆料邮箱：2271793669@qq.com。爆料微信平台：关注微信公众号“yc-wcs1”或扫描下方二维码；针对您的问题，我们将联系相关部门，尽最大可能帮您处理问题。（牛哲）



缅怀革命先烈

为庆祝建党96周年，7月1日，中国太平洋财产保险股份有限公司平顶山中心支公司党委组织优秀共产党员赴永城市陈官庄淮海战役红色教育基地进行参观学习，缅怀革命先烈，接受爱国主义教育。★

包宇飞 摄

“赢在中原” 理财大赛选手展示

本报讯 近日，笔者从中原证券平顶山新华路营业部获悉，近期将陆续展示中原证券“赢在中原”实盘理财竞技大赛的选手情况。本次竞技大赛分为“5万-50万元”和“50万元以上”两个组，每期各展示3名选手情况。

参赛组别：5万-50万元

选手昵称：zhaochu
月收益率：49.61%
账户类型：普通账户
持仓股票：开立医疗 9100股
选手昵称：star?long
月收益率：41.23%
账户类型：普通账户+信用账户
持仓股票：方大炭素 9200股
选手昵称：史lee
月收益率：64.65%
账户类型：普通账户
持仓股票：远望谷 3200股

参赛组别：50万元以上

选手昵称：ly8360556
月收益率：36.47%
账户类型：普通账户
持仓股票：八一钢铁 45900股
选手昵称：anglo
月收益率：20.48%
账户类型：普通账户+信用账户
持仓股票：银鸽投资 126400股 中润资源 130200股
选手昵称：ccmm
月收益率：19.91%
账户类型：普通账户
持仓股票：长春一东 33700股
大赛热线电话中原证券平顶山新华路营业部0375-7695062。（李雅卓 牛哲）
（以上信息仅供参考，不作为操作依据。股市有风险，入市须谨慎。）

CCSC 中原证券

鹰城保险业“7·8全国保险公众宣传日”暨问卷调查

1. 您是否购买了保险公司的保险产品？
A. 是 B. 否
2. 您购买的是哪家公司的保险？
3. 购买的是什么险种？
A. 人身保险 B. 家庭财产保险 C. 医疗保险 D. 养老保险 E. 其他
4. 您是通过何种途径购买保险产品的？
A. 保险代理人 B. 保险公司业务人员 C. 银行 D. 电话 E. 保险公司营业场所 F. 网络 G. 其他
5. 您在购买保险过程中，是否遇到过误导或欺诈行为？
A. 是 B. 否
6. 您认为现在保险理赔是否比原来更容易了？
A. 是 B. 不是 C. 一般
7. 您对保险业务人员的专业素质如何评价？
A. 非常专业 B. 一般 C. 不专业
8. 您认为保险行业与以前相比是不是更加规范了？
A. 更加规范 B. 没有变化
9. 您对保险公司的售后服务满意吗？
A. 非常满意 B. 满意 C. 一般 D. 不满意

10. 保险公司的服务电话和网络是否畅通？
A. 是 B. 不是 C. 一般
11. 保险公司客服人员是否能圆满解决您的问题？
A. 是 B. 不是 C. 一般
12. 您认为理赔手续是否便利？
A. 是 B. 不是 C. 一般
13. 理赔人员能主动向您说明理赔的有关事宜吗？
A. 是 B. 不是 C. 一般
14. 保险公司能在承诺的时间内理赔吗？
A. 是 B. 不是 C. 一般
15. 您认为理赔金是否合理？
A. 是 B. 不是 C. 一般
16. 您认为保险公司需改进的环节有哪些？（可多选）
A. 投保时的告知说明 B. 保险理赔的速度 C. 保险理赔金的合理性 D. 客户服务网点便利性 E. 客服电话接通率 F. 客户服务的投诉机制 G. 客服人员的态度 H. 客服人员的专业素养 I. 其他
17. 您对哪家保险公司销售人员的服务态度感到最满意？
18. 您对哪家保险公司销售人员的专业性感到最满意？

19. 您对哪家保险公司投保手续的方便程度感到最满意？
 20. 您对哪家保险公司的售后服务感到最满意？
 21. 您对哪家保险公司的理赔时效感到最满意？
 22. 您认为哪家保险公司的理赔手续最简便？
- 寿险：(排名不分先后)
1. 中国人寿 2. 太平洋寿险 3. 平安人寿 4. 泰康人寿 5. 新华人寿 6. 太平人寿 7. 民生人寿 8. 富德生命 9. 长城人寿 10. 平安养老 11. 合众人寿 12. 国华人寿 13. 人保寿险 14. 农银人寿 15. 英大人寿 16. 光大永明 17. 工银安盛 18. 华泰人寿 19. 华夏人寿 20. 东吴人寿 21. 阳光人寿 22. 安邦人寿 23. 恒大人寿
- 财险：(排名不分先后)
1. 人保财险 2. 太平洋财险 3. 天安财险 4. 平安财险 5. 永安财险 6. 太平财险 7. 中华联合 8. 大地财险 9. 华安财险 10. 安邦财险 11. 阳光财险

12. 国寿财险 13. 英大财险 14. 浙商财险 15. 安盛天平 16. 信达财险 17. 永诚财险
- 请您填写以下内容，我们承诺严格为您保密。
- 您的姓名：
您的年龄：
您的职业：
您的联系方式：

感谢您配合我们的调查，欢迎您通过以下方式向我们讲述您的遭遇：关注微信号“ycwsc1”或扫描下方二维码进行投诉；电话：15603751862；电子邮件：2271793669@qq.com，针对您的问题，我们将联系相关部门，尽最大可能帮您处理问题。



为马云、马化腾、马明哲点赞

“尊享e生”斩获年度大奖，保额600万年保费136元起，赶快抢



三马保险，即众安保险，是国内首家互联网保险公司，由蚂蚁金服（马云）、腾讯（马化腾）、中国平安（马明哲）等知名企业发起设立，于2013年9月获中国保监会同意开业批复。

众安保险完全通过互联网进行在线承保和理赔服务，全国均不设任何分支机构。截至2017年6月，众安保险累计服务客户数量达585亿。

2017年6月15日，全球首家互联网保险公司众安保险受邀参加中国保险报业股份有限公司在北京举

办的第二届中国互联网保险大会。此次互联网保险大会主要深入研究互联网保险的新思维和新可能带来的新突破，探讨其对保险行业主体、消费者及整个业态的深刻影响。大会评选出了2016年在互联网保险领域有着杰出表现的公司、产品及风云人物，并在大会上颁发奖杯证书。

在所有奖项中，众安保险凭借其爆款健康险产品——尊享e生斩获“2016互联网保险年度产品”奖，对于一款备受国民青睐的健康险来说，这份殊荣也是实至名归。

这款名叫尊享e生的健康险产品，是众安保险于2016年8月18日推出的一款百万级中端医疗险。因保障额度高、保障范围广、保费门槛低、产品设计亲民、投保便捷等优势，一经推出即成为网络“人气爆款”，被业内人士和广大网友亲切地称为“国民医保”。自产品上线至今

年5月，尊享e生系列产品已成为超过50万家庭的医保选择，其中超过九成消费者都会给自己和家人一起投保。

尊享e生对于出生30天到60周岁的消费者均可承保，并可续保至80周岁；2016版所需保费最低112元/年，31—35岁主力投保人群中，有社保的被保险人保费仅仅需要349元/年；加上一键式点击购买的便捷网购体验，使得尊享e生成为很多新生代保民的“第一张健康保单”。

最重要的是，尊享e生在产品设计上直击了老百姓“病不起”的痛点，让同户医疗费用风险永远控制在1万元以内。例如，解决了部分商业健康险中进口药不能报销的问题，放化疗、免疫疗法、内分泌治疗、靶向治疗等恶性肿瘤治疗，均在承保范围内等等。尊享e生舍弃了特需病房等花费高但非必需的保障项

目，将老百姓的保费支出真正用于“看好病”的核心需求上——帮助更多国民，用人人买得起的价格，解决病不起的难题，有效填补了健康险市场的空白。

2017年2月，尊享e生全面升级到2017版。新产品继承了尊享系列产品的优秀基因和创新传统，将一般医疗保额提升至300万、恶性肿瘤最高至600万，在2016版不限疾病种类、不限医保的基础上，新增住院前7天后30天的门急诊及门诊手术费用，并业内首创癌症0免赔。这对于因疾病而可能失去收入的患者而言，无疑是“雪中送炭”。

截至2017年5月底，尊享系列产品已覆盖超过50万家庭，用户遍布全国所有省份，其中21—40岁青年人群占到购买主力，占比超过60%。用户青睐、市场认可，再次证明了尊享e生在中端医疗市场的影响力。对此众安保险表示：未来，众

安将持续发力关注普通大众的核心健康医疗需求。尊享e生系列将在保障范围、理赔体验、核保流程、病患服务等多维度持续迭代，做真正符合亿万国民实际需求、真正解决医疗后顾之忧的国民医保！

投保：“尊享e生”2017版如何购买：打开微信，扫描下方二维码可直接官方投保链接：



答疑：如果您有问题咨询，请添加客服微信：baoxianyehk！