

雨季来临,大水浸车

# 买涉水险保“一车平安”

**本报讯** 最近一段时间,全省普降大雨,道路积水让许多车辆路边“趴窝”。由最近南方水浸车可以看出,车辆在雨季中投保涉水险无异于得到了一个“平安符”。水浸车,保险公司能不能理赔?记者得到的回答是,情况复杂,区别对待。

业内人士告诉记者,针对车辆进水淹及发动机所造成的损失,各保险公司基本都有“涉水损失险”进行保障。

## 车主意识淡泊 致投保率低

据了解,在承保范围



内,遭遇“水灾”的车主最高可得到同款车型发动机现价的等额赔付。但此类险种一般只针对发动机部件,对于车辆其他部件,如坐垫、音响等,不予理赔。同时,业内人士提醒,并非所有水淹发动机损失都能通过“涉水险”理赔。遭遇水淹,切忌未经处理强行发动爱车,这样容易造成“爆缸”,而此类损失不在承保范围之内。老驾驶员建议,正确的做法是将车辆推行或牵引至安全地带,作必要处理后进行定损。

记者从中国人寿保险临沂分公司采访时,张经理说

道:临沂涉水损失险市场潜力有待挖掘,投保率较低,投保该险种的新车还不到三成。很多车主对这种险种不是很感兴趣,觉得没有多大投保意义。临沂某汽车经销商告诉记者,预防水淹损失,除“涉水险”外,车主可对车内其他部件分别投保具体险种进行保障,打打“组合拳”。

## 市场涉水险北方难觅

记者在采访时了解到,在北方,很多有车的朋友并不会为新车选择涉水险。市民李先生跟记者说到:“原

因很简单,涉水险在北方受气候影响很大,很多人觉得这样的险种不是很适合。所以我在买车的时候,只选择了全车险。”

目前市场上也有些车险产品中已经包含了自燃和涉水责任,不必另行购买,且在保费方面和不包含这两项保险责任的产品持平。购买涉水、自燃险所需费用并不多,不同价格车辆自燃险和涉水险参保的金额不同,如果车主确实没有相关风险,可以考虑剔除自燃、涉水责任,保费也能相应减少。

(专刊记者 王文卿)

## 中国人寿第五届客户节系列活动开展 买保险可获赠吉祥卡

**本报讯** 在2011年第五届国寿客户节到来之际,中国人寿举办主题为“牵手国寿 福满一生”感恩回馈客户活动,答谢广大客户对国寿的支持与厚爱。

客户节期间,中国人寿将举办“相约国寿·成就未来”、“基业长青·成功之旅”、“父爱如山·福满相伴”等多项系列回馈活动。同时,为进一步提升服务水

平,为客户送去更多保障与呵护,“客户节真情回馈——买保险赠卡单”活动也将全面开展。

“6月1日-6月30日期间,凡在中国人寿投保福满一生等产品且保费达到4000元的客户均可获赠2份以上的吉祥卡(A款),最低可获赠40000元的保障。”中国人寿临沂分公司有关负责人介绍。据悉,“买保险赠卡单”

是中国人寿连续第五年开展的客户回馈活动,受到广大客户的认可和一致好评。

中国人寿作为国内最大的国有商业寿险公司,连续八年入选《财富》世界500强,总资产、总市值均位居全球上市寿险公司首位。借助此次客户节,中国人寿将为所有客户

提供更加优质、高效的服务,带来更多科学、专业、人性化的保险保障。

(专刊记者 邵明习 通讯员 孟德雷)



## 免收每月3元服务费 建行手机银行签约免费啦

**本报讯** 为更加方便客户办理业务,建行于7月1日起推出“手机银行签约免费”活动,该活动推出后建行新老手机银行客户都将免收每月3元的服务费。

“建行手机银行将手机号与建行账户绑定,客户随时随地可办理交易业务,自推出后,受到客户青睐。”建

行人士说,此次建行手机银行免收服务费,更加方便了客户使用。

建行手机银行是建设银行携移动运营商推出的新一代电子银行服务,不仅囊括了营业网点提供的基本金融服务,更有手机股市、黄金买卖、国债买卖、外汇买卖、银证转账等紧跟市场动向的

投资理财服务,帮助客户随时掌控市场,时时积累财富。

建行手机银行申办十分快捷,手续也很简便。用户只需登录手机银行或建行网站,一次性简单输入必填的要素,就可成为建行手机银行客户,享受

建行为您提供的查询、缴费支付等服务;或只需亲临营业网点,签约成功后即可享受全面的手机银行服务。

(专刊记者 邵明习)



## 消费分期免利息 商户分期获赠礼品 农行金穗贷记卡分期有“礼”

**本报讯** 近日,为方便消费者分期付款消费,农行推出金穗贷记卡分期付款有礼活动,使用消费分期免利息,购买家电还能获赠礼品,分期消费惊喜不断。

凡用金穗贷记卡单笔消费500元,从消费之日起到还款日前三天都可以申请消费分期,且可以在3期、6期、9期、12期、24期范围内自由选择。同时,分期消费还能免利

息,每期仅收取分期付款本金6%的手续费。

同时,在农行指定的分期商户使用金穗贷记卡分期付款的用户,将获得精美礼品。据悉,在山东九州商业集团有限公司、临沂金鹰商场有限公司购买家电、3C等商品,使用农行金穗贷记卡成功办理6期、12期分期业务,金额达到3000元以上,将分别获赠价值100元、150元礼

品。礼品各设300份,总计600份。

农行贷记卡分期付款分为消费分期付款和商户分期付款两种,起点金额最低为500元。消费分期是指农行根据贷记卡持卡人申请,对其当期消费交易提供的分期付款服务。商户分期是指贷记卡持卡人在农行

指定的分期商户购买商品,商户收银员使用POS机具完成的分期付款交易。

(专刊记者 邵明习 通讯员 王松根 王伟)



## 太平洋寿险临沂中心支公司 积极参与“安全生产月”宣传活动

**本报讯** 日前,太平洋寿险临沂中心支公司配合临沂市住建委开展了以

“安全责任、重在落实”为主题的保险与安全宣传活动。本次宣传活动在临沂市人民广场、河东安居小区、罗庄商业街同时进行,通过搭建宣传展台、摆放宣传展板、向过往群众发放宣传手册、接受现场群众咨询等方式向社会宣传安全生产的重要性,增强了广大市民的安全生产意识。

“安全重于泰山”为全面贯彻全国安全生产月的启动与宣传,强调安全意

识,杜绝安全隐患,让安全成为一种态度、一种精神、一种义不容辞的责任。

为达到举一反三、警钟长鸣的效果,营造“关爱生命、关注安全”的氛围,太平洋寿险公司将保险的作用、安全生产和风险防范原因及危害等内容有机结合,在宣传安全生产的同时认真讲述保险责任,使市民们更全面、透彻地了解了生产活动中的保险与安全生产的关系,了解了保险的经济补偿、资金融通和社会管理功能。

(范磊贤)



**吸引**  
26日,工行兰山支行贵金属客户专属展示区里,一客户被造型精美的贵金属产品吸引。据悉,该展示区自成立以来,先后展示了贺岁生肖系列、玉兔报财系列实物黄金、白银产品,受到客户欢迎。  
通讯员 曹维勋 杨莹 摄

信息化应用推动企业发展

# 成长型企业信息化应用走进临沂

**本报讯** 6月24日,中企动力“运营·提速·成长——2011成长型企业信息化应用全国推进工程”·临沂站在我市举行,这是“全国成长型企业信息化服务工程”第二阶段首次走进临沂。

临沂市中小企业在临沂经济发展中占比例极高:企业数量超过99%,税收总量超过80%,总产值占75%以

上,但是,中小企业的信息化程度却不到整体数量的30%。如何将信息化与传统企业进行融合实现商业模式转型,已成为中小企业亟待解决的问题。

作为信息化运营专家,有着12年优秀中小企业服务经验的中企动力,始终致力于成长型企业的信息化建设服务领域。针对中小企业的信息化现状,2010年10月19

日,中企动力联合中国电子商务协会信息化应用中心共同启动“成长型企业信息化服务工程”,通过“政策引导、资金扶持、联合培训”等方式,在全国各地开展电子商务端的人才培养、平台搭建推广、行业标准制定等活动,帮助企业提高对电子商务应用的认识,鼓励企业利用电子商务开拓市场。截至目前,服务工程第一期活

动已结束,覆盖全国25个省份,参训企业12000家。

此项服务工程第二期“运营·提速·成长——2011成长型企业信息化应用全国推进工程”活动于2011年6月10日已在北京正式启动,将在2011年6月至9月期间,在全国50多个城市针对10000家以上的成长型企业进行信息化应用培训和诊断。活动期间,主办方将特邀信息化专

家,通过现场咨询、预约上门、远程在线等各种方式,对不同行业的企业信息化情况进行诊断;并就企业信息化人才培养、应用技巧及营销整合进行相关培训,帮助企业诊断网络营销误区,分享企业网络营销成功案例,体验营销工具使用技巧和普及企业信息化运营常识,通过多样化的诊断与培训服务对中小企业信息化中存在的

问题对症下药,使其信息化迈上新的台阶,步入一个“变建为用”的崭新阶段。

通过此次活动中企动力希望能帮助成长型企业解除在企业信息化部署和运营方面的误区,积极利用信息化开展网络营销,拓宽渠道,实现成长型企业群体在信息化方面的加速成长。