

广州市律师协会团购车险优惠方案

广州南方保险代理有限公司（定制）
2018年04月

广州市律师协会会员及职员（含家属） 参加团购车险的优惠方案



关注二维码-了解最新优惠
“南方保险”微信服务号

尊敬的各位广州律协会员及职员：

广州南方保险代理有限公司（以下简称“南方保险”）是 2003 年经中国保险监督管理委员会第一批正式批准的专业保险中介公司。公司除了具有保险代理职能外，还具有企业管理咨询服务、商品信息咨询服务、企业风险管理等，也就是具有了代理、经纪双重职能，我司秉承诚信、专业的企业核心价值观，以客户利益最大化为服务宗旨。

“南方保险”是广州市律师协会（以下简称“律协”）长期合作单位，律协的团体补充医疗保险就是我司长期服务的。我司目前还与人保、平安、太平洋、众诚、安诚等多家保险公司（含寿险、财险）有着长期良好合作关系，以下是我司专门针对律协会员及职员（含家属）量身定做的车险团购优惠方案，此方案不但价格优惠而且更有多项增值服务以及后续的 VIP 绿色赔付通道。此外，还有律师责任保险、团体住院补充医疗保险、诉讼财产保全责任保险等众多商业保险。总而言之，我司作为保险超市向导，无论产险还是寿险都能够提供相应服务，给您推荐最适合的保险产品。另外，我司还免费为您提供所有的商业保险咨询服务，为您作好前期报价咨询以及后期承保服务。如有需要可以与我们联系，我们会满足您的需求，竭诚为您服务。

“南方保险” 团购车险方案如下（以平安、人保、安诚为例） 

1、车险投保基本要求：参保车辆需为律协会员及职员（含家属）车辆，费用自理；

2、车险投保优惠：根据个人车辆情况的不同，商业险保费折扣**最高可以享受 3.8 折优惠，并赠送车用精美礼品**（具体计算方法详见以下对比表）；

保险公司（单台）车险与南方保险团购车险对比表		
举例说明：有一台车在保险公司出单系统正常报价是：交强险保费 665 元，商业险的保费是 4000 元，保险公司（单台）车险与南方保险团购车险的对比如下：		
报价/车险项目	保险公司（单台）报价	南方保险团购车险报价
车辆交强险	665 元	665 元
车辆商业险	4000 元	≤3400 元（新投保客户享有更多折扣）
对比项目	保险公司单台的特点	南方保险团购车险的优势
	A. 基本服务	A. 基本服务
	1、送保单（邮寄）	1、送保单（邮寄或专人送单）
	2、自助式收集、递交理赔材料	2、理赔专员提供咨询、收集、递交理赔材料
	B. 售后理赔服务	B. 售后理赔服务
	1、单方事故、总损失金额在 2000 元内的，保单年度内一次可免现场查勘、免交警处理	1、快捷方便的勘查服务，包括单方事故、总损失金额在 5000 元内的，保单年度内两次可免现场查勘、免交警处理
	2、正常流程定损服务	2、专业无忧的定损服务
		3、为 VIP（服务协调小组）客户提供绿色通道，单方事故 5000 元以下免发票赔付。
	C. 增值服务	C. 增值服务
1、非事故道路免费救援服务	1、非事故道路免费救援服务	

2、上门收集索赔资料服务	2、上门收集索赔资料服务
	3、酒后代驾
	4、免费酒店或交通服务
	5、困境脱离紧急救援
	6、代办违章、年审
	7、钥匙问题，优先协助取备用钥匙
D. 特色服务	D. 特色服务
1、“资料齐全，当日结案”	1、“资料齐全，当日结案”
	2、大额赔款预先支付
	3、第三者损失直接赔付
仅需拍摄驾驶证、行驶证、被保险人身份证等索赔资料，减免律协会员及职员（含家属）上门提缴索赔等资料环节	4、仅需拍摄驾驶证、行驶证、被保险人身份证等索赔资料，减免律协会员及职员（含家属）上门提缴索赔资料环节
“全国通赔”	5、“全国通赔”

团购车险备注说明：

1、南方保险团购车险优势：发票金额和折扣前保费一致，律协会员及职员（含家属）在南方保险团购车险可享受**最高可享受 3.8 折优惠**，折扣后的价格比在其他渠道购买更低，不仅价格优惠、购买方便，而且选择范围广，**并赠送车用精美礼品。**

2、可以为律协会员及职员（含家属）提供贴切、周到的售前咨询、售后理赔服务，免去一切后顾之忧。有**专门的理赔服务**经理跟进，同时提供更加完善的VIP绿色理赔通道。

特别提示：考虑到律协有比较多高端车辆，例如奔驰、宝马、奥迪等这些德系车。针对这部分德系车，南方保险专门签约几家专做高端车的保险公司，例如安联、太平洋等。其中签约的安联财险（全球500强企业，欧洲排名第一），签约安联公司，因为安联公司采用专业的翱特理赔定损系统与4S店系统无缝对接。一旦出现理赔情况，安联能够做到零差价、无差额、赔得足的定损赔款服务。考虑到个别律师事务所也有单位车的，针对单位车，南方保险签约几家做单位车比较有优势的保险公司，例如太平洋、人保、安诚等。数量在5台以上的单位车，就可作为一个单位团队车辆来投保，不仅价格上具有优势，而且还享有优质理赔服务，VIP理赔服务协调小组全程跟踪处理理赔案件，并赠送车用精美礼品。

（请关注“南方保险”微信公众号，了解最新优惠）

3、车险投保流程：

（1）提供车险投保资料报价：

个人：身份证、行驶证复印件

企业：营业执照、行驶证复印件

过户车：身份证（或营业执照）、行驶证、车辆登记合格证

如投保车辆为新车，需提供新车发票。

(2) “南方保险”工作人员根据收到的资料和信息录入业务系统，按照律协会员及职员（含家属）需要车险（险种）报价，经核实确认投保信息后购险。

(3) 车险缴费：按照保监会“见费出单”的要求，律协会员及职员（含家属）需向保险公司缴纳保单全额保费后，保险公司方可出具保单。

车险缴费方式可以通过银行、网银直接转帐或者通过 POS 机刷卡缴费，具体操作方式如下：

如选择直接转帐：保险公司设立车险保费专用账号，为保证保险公司及时确认保费到账，转账方必须要与车主、投保人的姓名一致

举例：现提供三家合作公司的车险保费专用账号如下：

平安车险保费专用账户：

户名：中国平安财产保险股份有限公司广东分公司

开户行：中国工商银行广州市红棉支行

帐号： 3602-0143-2920-0046-626

人保车险保费专用账户：

户名：中国人民财产保险股份有限公司广州市分公司

开户行：中国工商银行广州市第一支行

账户：9558 -8536-0200-0477-645

安诚车险保费专用账户：

户名：安诚财产保险股份有限公司广东分公司

开户行：交通银行广州新城支行

帐号：4411-6713-1018-8000-1158-1

如选择通过 POS 机刷卡缴费：

★律协会会员及职员（含家属）可以选择任何有银联标志的银行卡到“南方保险”办公地点通过 POS 机刷卡缴费。对于部分规模较大及投保车辆较多的客户，“南方保险”上门提供 POS 进行刷卡缴费。

★对于个别不方便的、地址偏远的律协会会员及职员（含家属），也可通过任何银行转账到“南方保险”专管员，再由“南方保险”专管员全额向保险公司垫付保费。

（4）保险公司确认保费到账后出具保单和发票，“南方保险”将保单和发票送达律协会会员及职员（含家属）手上。

4、凡参加该项保险优惠项目的，请联系投保服务团队及电话：

联系人	电话	手机	QQ 号
服务团队—南方车险热线	87621350	87629290	1525762349
报价咨询—余映	87629290	15900167251	616454193
服务咨询—梁红玉	87621350	13662408774	1525762349
监督协调—赵鑫海	87621350	13560142225	13560142225
项目经理—蔡周	15521111687	15521111687	
项目经理—杨瑞承	13710686075	13710686075	
以上理赔人员：蔡周为理赔指引			
主要联系人：内勤：余映 外勤：赵鑫海			

5、车险理赔流程：发生交通事故→立即拨打（XX 保险公司报案电话）→

现场查勘→车辆定损→收集资料→理赔划款

6、车险售后理赔亮点包括：单方事故损失 5000 元以下，保单年度内可**两次免**现场等待查勘、免交警处理；免费救援；单车损失 5000 元以下免发票，万元以下免验车；2000 元以下小额人伤案件现场调解，无需医疗资料索赔；“资料齐全，当日结案”；

7、专为律协会会员及职员（含家属）提供 **VIP 绿色赔付通道**等及其他车险特色服务、增值服务（详见附件一）。

8、案例分析在我司购买车险的优势与购买电销、4S 店购买的区别（详见附件二）

附件一：车险理赔亮点、特色服务及增值服务

附件二：在我司购买车险与电销、4S 店的区别以及案例分析

附件三：车险承保流程图 & 理赔流程图

广州南方保险代理有限公司

2018 年 04 月

附件一：车险理赔亮点、特色服务及增值服务

一、车险理赔亮点

- 1、**单方事故**（不涉及人伤和第三者财物的损坏），出险原因清楚、保险责任明确、总损失金额在 5000 元以内的，保单年度内可两次免现场等待查勘，免交警处理。（免除现场等待之忧）。
- 2、**专门理赔客服经理**，可以为律协会员及职员（含家属）提供贴切、周到的售前咨询、售后理赔服务，免去一切后顾之忧，为您的后续理赔服务提供更加完善的绿色 VIP 理赔通道。
- 3、**赔得足：力荐 4S 原厂配件服务**，维修质量有保障。采用先进的 Audatex 定损系统制定最佳维修方案：图形定损、零件价格、工时价格系统自动带出，使定损价格言出有据，免除车主维修有差价的后顾之忧。
- 4、**索赔时效：万元及以下资料齐全，一个工作日内赔付。**
- 5、**快捷理赔服务**：设置快捷通道，达成协议，无需客户填单，现场赔付。
- 6、**赔的比修的快**：5000 元以下无异议车损案件免发票，资料齐全，报案后 6 小时赔付。
- 7、**划痕险免证明**：划痕险 1000 元以内免派出所证明。
- 8、**免旧件回收**：配件单价 500 元以内免旧件回收。
- 9、**人性化理赔定损服务**：车主可自主选择维修单位，提供上门定损服务。

二、车险增值服务

- 1、**非事故道路救援服务**。针对 9 座以下非营运客车且购买商业险的车主，提供拖车、搭电、援油、换胎和现场抢修等 5 项 30-200 公里免费救援服务。
- 2、**一袋式递交理赔资料**，可通过邮寄、上门收取等多种方式递交索赔资料。

- 3、代办违章、年审。
- 4、酒后代驾（投保商业车险且保费 8000 以上专享）。
- 5、车险小额损失补偿（划痕补漆）增值服务以及全年免费洗车 12 次。
- 6、**钥匙问题**：优先协助取备用钥匙；也可建议车主拨打 110 协调开锁，或车主自取备用钥匙，报销同城 100 公里内出租车费。
- 7、**免费酒店或交通服务**（“居住地以外”机动服务：抛锚发生在居住地以外的地区。维修车辆在当天无法完成修理时，提供免费享受长达三晚 4 星级酒店的住宿或继续旅程的交通服务）。
- 8、**困境脱离紧急救援、医疗救援服务电话医疗咨询、外旅行救援服务**。
- 9、**继续旅行**（仅为事故导致故障提供、仅为非事故导致的机械或电子故障提供、需要将不能行驶的享权车辆拖至维修厂处维修，并且在当天无法完成修理时提供、继续旅行的距离不超过从故障地点到返回居住地的距离、服务覆盖人数上限为车辆法定限座人数、飞行距离在 1,000 公里以内，报销火车票、飞行距离超过 1,000 公里，提供经济舱机票、如果出租车比火车更为便捷经济，则报销出租车、保险公司将承担取票过程中产生的相关费用（出租车，公共交通方式）。

三、车险特色服务

为向律协会员及职员（含家属）提供更高的服务水平，提升律协会员及职员（含家属）满意度，减免小额案件的理赔程序，提供如下服务：

- 1、资料齐全，5万以下案件工作时间8小时内极速赔款到账。
- 2、网站自助查询，随时报告案件进展。
- 3、“全国通赔”：无论何地出险，只需要将理赔资料快递到保险公司相关理赔负责人即可进行赔付流程处理。
- 4、大额赔款预先支付：若发生重大车损案件，保险公司可在定损后预赔维修费，为车主提供资金便利，及时维修爱车。
- 5、第三者损失直接赔付：双方事故，责任明确，保险公司可将赔款直接支付第三者车主，避免辗转麻烦。

备注：因各家保险公司车改政策不同，对此方案的具体条款及服务内容的细节，如有疑问，请咨询“南方保险”服务热线：020-87629290（余映）020-87621350（赵鑫海）

附件二、在我司购买车险与电销、4S 店的区别以及案例分析

一、 在我司购买车险以及案例分析

我司是专业的机构代理公司，除了上门服务，还可以根据客户车辆的情况专门设计车险的搭配方案。为客户提供验车、审车等增值服务；提供全过程服务，为客户提供多种产品保障及风险解决方案。一旦出现理赔情况，可以委托我们办理相关问题。

例如：在我司办理车险的某客户到期办理年审的时候，突然发现自己购买的车险保单不见了，后来联系我司相关负责人员，经相关负责人办理，把新补打的保单给客户送上门，节约了客户着急办理年审的时间，方便、便捷。当然，如果客户是在电销渠道购买的保险，这些事情的处理是需要客户亲自上门办理。

二、 购买车险电销以及案例分析

(1) 办理电销保险，相对而言风险比较大，车主在发生事故需要理赔的事后，必须亲自办理，若有不了解，只能通过致电保险公司客服电话来寻求帮助，如果处理不恰当，极易出现理赔纠纷。

(2) 电销业务员，只负责销售工作，他们所负责的工作，就是尽最大能力，在电话中劝说客户投保，而对于以后的万一出险后的指导和理赔服务没有义务或者有背当时允诺造成不理赔。而且他们更换频繁，对保险业务专业及对投保人情况并不了解，不能给出合理的建议。

(3) 一个简单的比方：万一客户出险（不管是自己的责任还是第三人责任），电销的情况，客户只能打保险公司的客服电话进行报案，而在我司办理车险，客户除了选择客服电话外，还可以打专门客户经理电话进行专业性指导。

案例分析—车险电销

例如：（1）王某某接到一个电话销售人员给他车险的报价，说现在公司正在搞活动，购买车险可以赠送油卡等增值服务，由于电话销售员不用面对面对客户进行销售，所以车险的很多细项都有可能存在潜规则，例如很多电话销售员为了防止客户退保，给自己的业绩造成影响，往往有很多业务员会在客户不知情的情况下，把投保人更改为自己的名字。

（2）凡是在我司购买车险的律协会会员以及职员（含家属），我们都尽所能及的满足律协会会员以及职员（含家属）提出的要求。售前售后都有专门的服务经理，所有的服务一步到位，免去客户的后顾之忧。如果进入理赔阶段的，只需要客户一个电话，我们将有专门的服务经理上门收取资料，然后交到公司进行理赔，不需要客户跑前跑后。

三、购买 4S 店车险案例分析

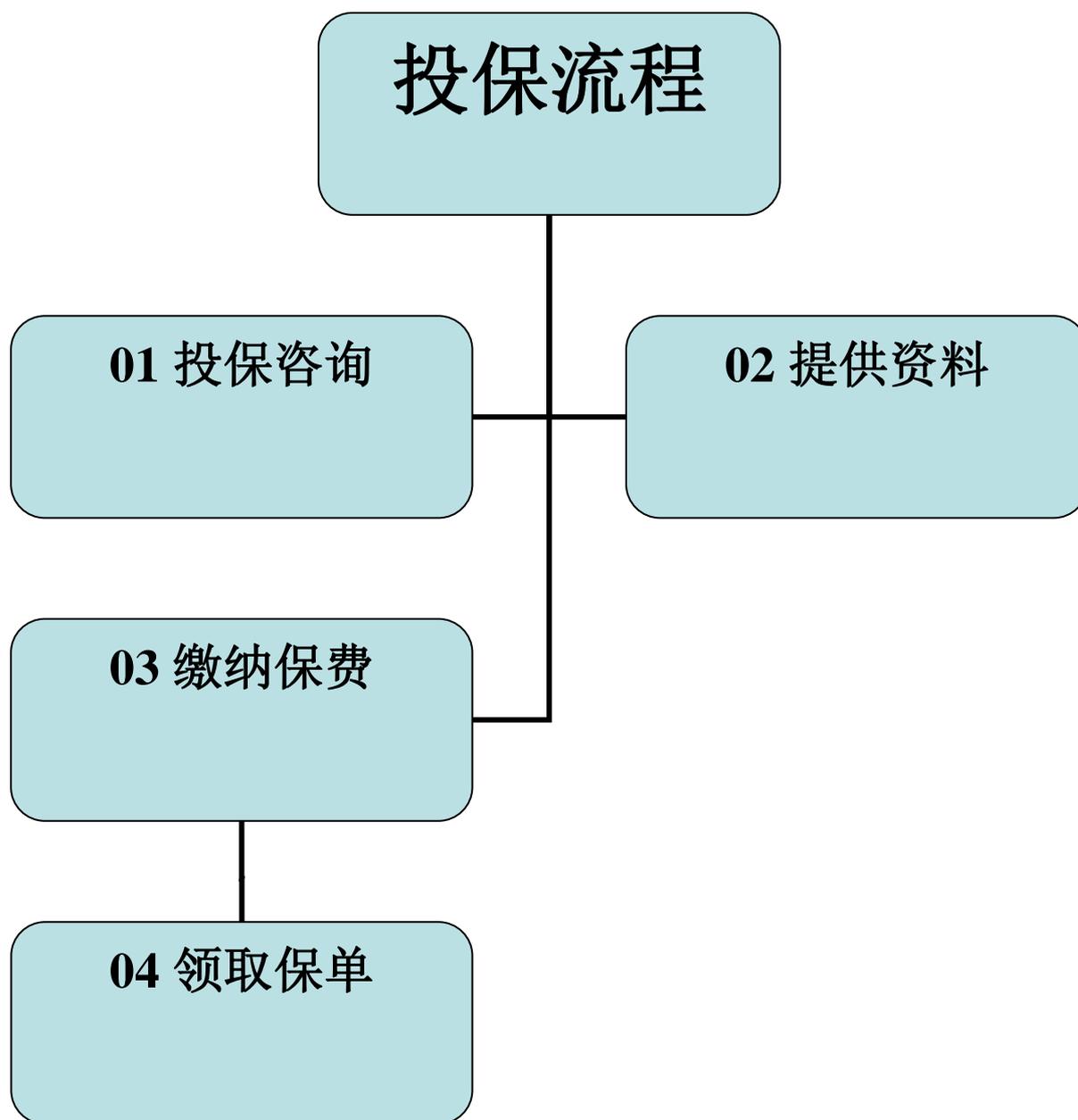
经常会听到一些客户朋友说 XX4S 店车险的价格才多少钱，还送的一堆东西，一般这种情况都是羊毛出在羊身上，车行都是把保单的佣金抽取出一部分的费用直接作为赠送礼品。

案例分析—4S 店购买保险

例如：武汉晚报 2015 年 6 月 11 日的"60 万豪车 4S 店修了又修 一年换 3 次方向机",一切真相就大白于天下.4S 店的本行是修车和卖车，4S 店通常都是以购买车险赠送“免费保养”等服务，然后再从材料费或其他的维修服务中高利润赚回。

附件三：

车险承保流程图



车险理赔流程图

