

爱车出险,万元以下一小时理赔

可用手机自助理赔 出故障后免费享受救援服务

“车还没来得及去修,保险公司的赔款已经到账了!”近日,长沙的王先生到长沙市人保办理理赔业务,上交索赔单证大约半小时后,王先生就收到了通知短信。短信显示,他理赔的5800元已划交财务。又过了一阵子,银行短信就通知钱已到账。“真没想到这么快!”王先生开心地说。

■记者 陈张书 实习生 王立成

“1小时通知赔付”成新标杆

理赔一直是车主投保后最关心的问题,理赔时效更是服务水平的最重要体现。据调查,车主每年慎重地为爱车定期投保并选择保险公司,除了考虑价格外,最主要的是考量保险公司的资质、赔付能力、理赔时效等关乎自身利益的实质内容,其中理赔时效更是大多数车主关心的重点。

记者在中国人保财险长沙分公司了解到,今年人保财险在车险业务中对理赔的时效再次实现突破,承诺实现“万元以下案件1小时通知赔付”,不仅刷新了自身过去5000元的额度,成为业界理赔服务的新标杆,更是突破现在业界理赔时效的极限。

人保财险长沙分公司理赔中心车险分部经理何毅向记者介绍,“对不涉及人伤和物损的车险案件,损失金额在1万元以下的,只要客户提交索赔单证齐全,我们会在1小时内完成单证收集、理算、核赔工作并告知客户赔款金额,同时通知财务部门付款。”

“1小时通知赔付”承诺看似简单,背后却需要大量的人力和物力的投入。据了

解,人保财险在全国31个省、市、自治区实现4500多个营业机构联动,并投入巨大的资金及技术支持,才能实现1小时内通知理赔。何毅介绍,人保财险服务举措的不断完善和更新,不仅是带给车主实实在在的实惠和便捷,也将促进整个车险行业服务的全面升级和进一步规范。

现场一站式轻松自助理赔

“只要用装在自己手机上的自助理赔系统,将现场图片拍摄后传输到人保财险的定损平台,就可实现快速自助理赔。”记者从人保财险长沙分公司了解到,人保财险在移动电子商务方面同样加大了投入的力度,为客户实现贴身的便利服务。

据了解,只要出险后用装在自己手机上的自助理赔系统,将现场图片拍摄后传输到人保财险的定损平台,公司确认定损金额后,并经客户确认,人保公司就可将赔款通过银行划入客户账户,完成小额车损案件快速实现自助理赔。“客户用自己的手机就可以获得从出险报案到获知赔款金额等全流程的理赔服务,省去一切纸质单证、往返保险公司的不便,实现现场一站式轻松自助理赔。”何毅表示,



人保财险长沙分公司工作人员现场勘查理赔。

此项服务目前只适用于人保财险的VIP客户,VIP客户出险后,95518能向VIP客户手机推装自助理赔系统,就能实现快速理赔。

免费享受救援服务

爱车不小心出险,左顾右盼等到勘查定损员来到现场后,汗流浃背地折腾半天现场也没勘查完,还造成大范围交通堵塞,这恐怕是很多车主遇到过的烦心事。

记者从人保财险长沙分公司了解到,人保财险不仅在全国范围内开始推广使用移动查勘定损系统,对查勘及理赔工作全程信息化管理,通过实时的移动通信网络,实现理赔工作人员定位、任务处理、现场拍照以及在线派单、照片上传等功能,

加快了查勘人员对事故现场及理赔的节奏,提高了现场查勘的效率。对于因车辆故障需拖车、送油、充电、更换轮胎、轮胎充气时,还可以享受该公司免费救援服务。其中VIP客户全年可享受不限次免费故障车救援服务,普通客户全年可享受1次免费故障车救援服务,拖车免费范围为50公里。

除了以上服务外,在人保财险长沙分公司投保的机动车辆险,无论客户身处何地,都能享受到从报案到领取赔款全流程的便捷、高效、统一的理赔服务。据何毅介绍,在异地出险后,客户还可以就地进行理赔,该公司将为异地出险客户提供更加快速、便捷的“代查勘、代定损和代赔付”服务。

恒大上半年实现净利润 58 亿元 多项主要指标全国第一

虽然今年上半年房地产调控空前严厉,但恒大地产主要业绩依然取得惊人的增长。多项指标位居全国第一,恒大上半年的骄人业绩改写了国内房地产企业的排名座次。

8月30日,恒大地产在港公布今年上半年业绩。数据显示,上半年该公司营业额达320.6亿元,同比增长57.4%,上半年实现净利润58.2亿元,同比增长132.8%,位居所有中国上市房企第一;归属股东应占利润达57亿元,同比大增144.6%;上半年实现核心业务利润48.1亿元,同比增长147.9%。

此外,恒大地产目前现金流亦呈现良好状况。截至6月30日,恒大现金总额达到286.9亿元,拥有未使用的银行授信额度327.1亿元,总共拥有可动用资金614亿元。

多项指标全国第一 现金流充裕

通过恒大半年报与其他已发布的房企数据比较发现,恒大上半年净利润、核心业务利润、销售面积、在建面积、销售额增长率、营业额等六项指标均位列全国第一。

半年报数据显示,2011年上半年恒大地产实现营业收入320.6亿元,其中房地产开发营业额316.9亿元,较去年同期增长56.5%。归属股东的应占利润也从2010年的23.3亿元飙升144.6%达到57亿元;扣除投资物业的评估增值核心业务净利润约48.1亿元,相比去年同期上涨149%。

报告期内,恒大地产实现合约销售额423.2亿元,较去年同期增长101.7%,合约销售建筑面积611.7万平方米,销售面积同比增长83.2%。截至6月底,恒大集团累积完成全年700亿元合约销售的60.5%。



序号	企业	销售面积(万平方米)	销售额(亿元)	营业额(亿元)	核心业务利润率	核心业务利润(亿元)	净利润(亿元)	销售额同比增长率	总资产(亿元)
1	恒大	612 ①	423 ③	320.6 ①	15% ⑨	48.1 ①	58.2 ①	101.7% ①	1480.7 ③
2	中海	307	428	179.4	26%	46.6	56.3	85.9%	1303.4
3	雅居乐	142	157	117.2	22%	25.8	26.1	50%	750.3
4	碧桂园	343	215	156.4	18%	27.5	28.7	64%	952.5
5	龙湖	146	183	78.5	27%	21.5	27.7	74.1%	886.5
6	华润	114	132	63	37%	23.3	42.2	82%	1296.9
7	富力	86	134	109	18%	20	20	7%	849
8	保利	341	395	152	19%	28.7	28	81.4%	1803
9	万科	566	657	199.9	16%	32.3	32.5	78.6%	2609.6

业内人士称,恒大的管理模式保证了产品成本低、品质高。恒大通过管理降低成本以后,本具备较大的利润空间,但恒大选择让利于民,严格控制利润率,形成了薄利多销。在全国龙头房企中,恒大核心业务利润率仅15%,排名末位,但恒大通过薄利多销的方式“以量取胜”,市场认可度极高,核心业务利润、净利润均为全国第一。

数据显示,截至6月30日,恒大现金总额达到286.9亿元,拥有未使用的银行授信额度327.1亿元,总共拥有可动用资金

614亿元。

在建面积 3163 万平方米 全国第一

目前,恒大土地储备有3163万平方米在建,在建面积全国第一,所有土地可供开发3-5年。

区别于其他房企囤地、捂盘、慢慢开发等行为,恒大的开发模式是拿地立即开发、快速建设、大规模开发、低价销售、全年有楼可售。“这种大规模开发和造城模式是恒大业绩高速增长的保证”。业内人士分析,

这种开发模式适应当前的市场大势。

据统计,恒大181个项目有167个已经大规模开发建设,开工项目比例超过92%。而恒大的快速开发在业内一直处于领先水平,每个项目都在6-8个月内开盘。业内人士称:这种快速周转模式保证恒大每个项目一年四季都有楼可售,绝不惜售。

再加上恒大的让利于民,低价销售的方式,使得恒大的项目在全国大受欢迎,销售长红。2011年上半年恒大销售面积611.7万平方米,位居全国第一。销售均价6918元/平方米,减去1500元/平方米的精装修,恒大全国房产均价在5000多元/平方米,且大部分项目分布在省会城市,具有高速增长潜力,这样的价格极具吸引力,普通老百姓买得起、住得起、住得好,非常欢迎。

业内人士分析,恒大产品定位都是针对首次置业者和自住的普通老百姓的刚性需求,产品结构合理:中端至中高端产品占70%,旅游地产占20%,高端产品占10%,与老百姓需求的物业类型比例吻合,满足了不同地区、不同层次的市场需求。

恒大半年报显示,恒大三线城市项目自住比例86%,投资仅占14%;首次置业比例是64%,二次及以上36%,符合政策导向。因此,恒大上半年销售仍旧保持同比环比双双增长,半年累计完成全年700亿计划的60.5%。

恒大董事局主席许家印在各类场合多次提到:“恒大的利润主要来自于超前的民生地产发展战略,来自于超强的成本控制能力,来自于战略合作伙伴(供应商、建筑商)的让利。恒大要少赚老百姓的钱,要多建老百姓买得起的精品民生住宅。”■记者 邹颂平