

# 上海建成国内第一个跨行业保险服务监管平台 交通理赔可远程监控了

本报讯 (记者 谈璿)昨天,上海市道路交通事故保险理赔服务中心“服务现场视频监控”系统建成并正式投入使用。这是国内第一个跨行业保险服务监管平台,利用互联网+技术,实现了对上海全市范围内所有保险理赔服务中心服务现场的远程视频监控。

保险理赔服务中心是针对本市境内道路交通事故“线下快处”的服务窗口,主要为事故车主提供“事故

登记、查勘定损、保险理赔、车辆维修”一站式服务,由上海市保险同业公会负责管理。目前,保险理赔服务中心承担着全市110报警车险事故近45%的定损理赔业务,年服务事故车辆超百万台,为上海这座特大型城市交通排堵保畅、便民利民服务发挥了积极作用。

为了更好地服务于上海城市道路交通管理,为事故车主提供更加便捷、高效、贴心的定损理赔等一站式

服务,保险同业公会针对保险理赔服务中心地点布局分散的问题,运用互联技术,创新推出“服务现场视频监控”系统。

据了解,“服务现场视频监控”这一系统通过监控中心与全市各区20余家保险理赔服务分中心现场监控探头互联,实现了服务现场的实时监控、画面轮巡、录像回放、画面抓拍、远程控制、移动终端监控等功能。

据介绍,系统的建成使用,一是将解决监管滞后问题。通过中心监控室、PC终端、手机APP,使人驻理赔中心的保险公司、承办企业和行业管理人员实时掌握服务现场动态,及时发现、解决现场服务问题;二是有助于更好地有效解决纠纷争议问题。通过录像回放、画面抓拍等功能,为理赔服务纠纷处理提供一手证据,有效避免争议;三是现场服务品质得到进一步提升。

## 提供传统小微金融企业升级转型有力支持 “众之金服”在沪成立

本报讯 (记者 许超声)由“宜贷网”孵化、升华而来的金融科技集团——众之金服集团昨天在上海宣布成立。

据了解,众之金服集团是一家高速成长的金融科技服务企业,旗下的网络借贷信息中介平台“宜贷网”,在互金行业具有较好的口碑和发展轨迹。整个金融科技集团下设6个板块,分别由6个子公司独立运营,覆盖大数据风险管理、中小银行技术外包服务、聚合支付、新型消费金融资产管理、智能投顾、P2P网贷等六大领域,以技术产品输出为小微金融机构服务。

众之金服董事长兼CEO李宁在昨天的成立仪式上宣布,将“输出金融科技能力、服务小微金融机构”作为众之金服集团的长期战略,以“让科技和金融自由流动、融合新生”为品牌使命,将以金融科技为工具,为传统小微金融企业升级和转型,提供有力的技术支持。

据介绍,众之金服于上海和成都设立双总部,分别服务于东部和中西部市场,目前服务的金融与科技机构已达40余家,包括中国人寿、北斗卫星、中国银联、恒丰银行、遂宁银行、宜宾商业银行等。



### 地空对接打造“一小时”黄金救援通道

昨天,人保财险上海分公司联合金汇通航在上海地区全面启动直升机免费救援服务,凡符合条件的人保财险家庭自用客户(被保险人),将获得直升机免费救援服务。

发生交通事故后,伤者往往因拥

堵不能及时送医而延误救治良机。空中救援地空对接,为车险客户打造“一小时”黄金救援通道。救援直升机收费标准为每小时4万到7万元,相关费用由人保财险与金汇通航直接结算。

张振宇 谈璿 摄影报道

# 产品矩阵攻势迅猛 “林肯之道”再度扩容 林肯连续四个季度缔造销量纪录

自2014年进入中国市场以来,林肯带来颇具市场竞争力的豪华产品阵容,并推出“林肯之道”的个性化服务,很快就找准了中国市场的节奏,销量连连创佳绩,引领中国豪华车市场高歌猛进。

### 销售记录再创新高

2017年上半年,林肯在华销量达24,541辆,同比增长97%,创下林肯自进入中国市场以来绝佳的半年销量纪录。这也是林肯连续第四个季度实现历史性的销量增长。

另有数据显示,刚刚过去的6月,在豪华品牌市场增长略显震荡的情况下,林肯在华销量仍居高位,达到4,165辆,同比增长84%。林肯品牌SUV车型依然保持强劲增势,林肯MKC和林肯Navigator 6月份单月销量同比分别增长30%和12%。

入华以来,诚意满满的林肯在实现了2016年底向中国引入5款产品的坚定承诺之后,更是新品不断,其首款混合动力车型——中型豪华轿车新款林肯MKZ H混合动力已于近期上市;全尺寸豪华SUV全新林肯Navigator也将于年底前



来到中国。他们将与中大型豪华SUV林肯MKX、中型豪华SUV林肯MKC以及中大型豪华旗舰轿车全新林肯大陆Continental一同构成林肯家族的车型阵容。五款车型齐聚,林肯已覆盖了中国豪华汽车市场的主要级别,并且,在中国持续火爆的SUV市场逐渐展示出林肯与众不同的豪华品质,以超强的性价比赢得了中国高端消费者的青睐,销量逐步上升。

### 实力倍显后劲十足

今年4月,林肯发布了新款MKZ H混合动力,官方数据显示其百公里最低油耗仅为4.1L(实验室数据),为同级中领先。林肯还表示,新车的核心零部件将可享受8年或16万公里保修,无论是混合动力技术,还是售后服务政策,林肯都为消费者提供了领先于同级的个性化专属体验。

与此同时,不断扩充的经销商网络、备受好评的“林肯之道”个性化服务,保证了林肯在中国豪华车市场取得快速而长足的发展。截至目前,林肯在全国共建成79家林肯中心,并计划于2017年年底扩充至100家。

连创佳绩后,林肯亚太区总裁梅嵩明(Amy Marenic)信心满满,她表示:“林肯目前在中国已经拥有了一批充满热情的爱好者,我们豪华的产品阵容以及‘林肯之道’的个性化服务每个月都吸引着更多的消费者加入林肯大家庭。”

●综合考虑林肯现在的销量表现以及未来的发展潜力,您认为中国市场对于林肯未来的发展有怎样的作用?

梅嵩明:在中国市场,林肯拥有很多机遇,可以大有作为的。福特对于林肯品牌在中国市场表现是非常认可,尤其是MKC这款车型在中国的具体市场细分中已经达到了超高水准的消费者满意度。另外,我们目前在中国市场的价格区间较为合理,经销商网络布局的发展势头也比较强劲。因此,我完全可以这么说,集团在考虑林肯的未来发展时,中国市场是全球各个市场中最为重要的一个。

●中国人常常说“居安思危”,您认为对于林肯的未来发展来说,都有哪些方面需要打算与考虑的?

梅嵩明:我完全同意“居安思危”这句中国老话。目前我们已采取了足够的准备措施来满足未来发展的需求。而随着品牌发展规模的不断壮大,林肯专注于如何持续地为更多消费者提供专属的个性化服务。如果由于品牌的发展速度太快而影响了服务质量,我们宁愿选择放慢扩张的步伐,这就是“以客为尊”、“以人为本”的“林肯之道”。



林肯亚太区总裁梅嵩明(Amy Marenic)

