

# 网购动车票可自主选座了!

## 选座不收取额外费用 无车或无直达车可获荐“接续换乘”

乘高铁也可以像坐飞机那样自主选座位了。北京晨报记者从中国铁路总公司了解到,昨日,铁路部门推出动车组列车“自主选座”服务,凡是乘坐 C、D、G 字头的动车组列车,均可在网上自主选座。另外,昨日 12306 网站及手机客户端同步上线了“接续换乘”方案推荐功能,当旅客遇到出发地和目的地之间的列车无票或没有直接到达的列车时,旅客便可选择使用“接续换乘”功能,届时,系统将会向旅客推荐途中换乘一次的列车车次。

### 新功能 1:自主选票

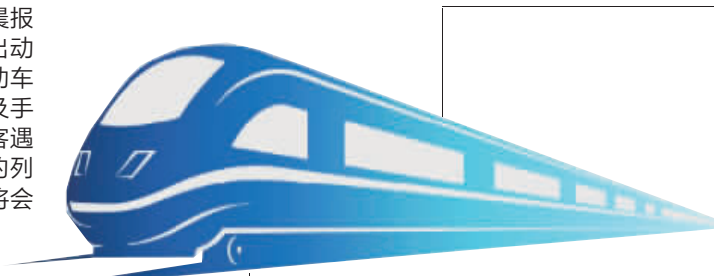
#### 支持 CDG 字头动车组列车



昨日,旅客通过 12306 网站或手机客户端购票时,可以根据系统提供的动车组列车座位示意图“自主选票”。中国铁路总公司相关负责人表示,铁路部门于 2016 年 12 月起在海南环岛高铁开展该项服务试点的基础上,昨日开始,全面推出动车组列车“自主选票”服

务,这项服务不会额外收取费用。

需要提醒旅客的是,“自主选票”仅支持 C、D、G 字头的动车组列车选座,且仅提供相邻座位关系选择,如果剩余车票不能满足需求,系统将自动分配席位。旅客如不自己选择座位,系统将自动分配席位。



### 新功能 2:接续换乘

#### 可一次支付两段行程车票



每逢节日购买火车票遇到“无票”情况时,总是让我们有些黯然神伤,昨日,和“自主选票”同步上线的还有一项服务,即“接续换乘”。通俗地说,旅客通过 12306 网站或手机客户端购票,当遇到出发地和目的地之间的列车无票或没有直接到达的列车时,旅客可选择“接续换乘”功能,售票系统将向旅客展示途中换乘一次的部分列车余票情况,如果旅客选择购买,可以一次完成两段行程车票的支付。

昨天下午,北京晨报记者登录 12306 官网,尝试使用“接续换乘”功能,查询从北京到敦煌的车次,页面显示,中途有 1 趟直达车。随后记者选择“接续换乘”,页面则推荐了 20

条备选线路。在选定合适的车次后,点击“预订”系统将再次进行提示,选择对应车次所需席位及对应乘车人等信息后提交订单,后续按系统提示完成支付即可。

### 提醒 “接续换乘”需考虑延误风险

铁路部门提示,系统展示途中换乘一次的部分列车余票信息,购票时请您充分考虑各种影响换乘的因素,并自愿承担因自身或第三方等原因导致

延误换乘的风险,建议旅客根据实际情况,选择是否购票,购票后合理安排时间,及时换乘;遇有列车晚点,或其中一段停运等铁路原因影响接续换乘

的,退票时按规定不收取退票费。有关两项服务的具体情况,旅客可登录 12306 网站查询《接续换乘及选座功能说明》。

北京晨报记者 曹晶瑞



## 保险金质服务在您身边

### 聚集服务创新 打造金质口碑

主办方:北京晨报社 北京保险行业协会 北京保险学会

# 平安人寿北分于鹏:保险让你生活更有保障

于鹏,男,1996年4月加入中国平安,超过21年的工作经历让他对保险的认知达到精准专业的程度。在给高净值人群服务的路上,于鹏渐渐走出一条属于自己的专业化服务之路。

### 不专业,无保险

CHFP,也就是国家高级理财规划师;这是目前国家劳动部认可的保险销售人员的专业证书,国内拿到这个证的人并不多。我也是用了二三年的时间才拿下这个证,坚持去考这个证,是因为我发现保险销售是很专业的职业,要在这个服务人群中脱颖而出,只有让自己更专业。直到今天,我每年都还会拿出大量精力去参加各种金融培训班,法律的、证券的、信托的、保险的等等。在这个岗位上,可学的东西实在太多,可学的领域也很宽泛,只要坚持学,你会发现早晚有一天,这些东西会帮到你,帮到你的客户。”于鹏说道。

在自己的服务特色上,于鹏毫不犹豫地抛出了“专业”一词。“如果你足够专业,后期理赔上就几乎不会发生什么纠纷。相反,如果你不够专业,你设计出的保险产品体系就可能存在大漏洞,后期理赔就不会得到客户的理解。”于鹏直言,保险销售人员要想做好,就需要不断提升自我,不专业即拿不到单,也无法真正帮到客户,无法创造价值。

“保险最大的价值在于它可以让你生活更有保障”,平安人寿北京分公司行销经理于鹏一针见血地回答了“我们为什么要买保险”这一问题。



于鹏

中国平安人寿北京分公司客户行销经理  
22年保险销售工作经验  
连续15年MDRT会员  
2016年获得由国际龙奖IDA执行委员会颁发的IDA银龙奖

### 服务高净值客户 你本身要足够高净值

在采访中,笔者了解到,于鹏接触的很多客户都是公司CEO和董事长层面的客户,面对这群收入高、学历高、见识广博的人群,于鹏表示:“你需要有自己的一套方法。他们都是非常优秀的人,要赢得这类群体的信任与尊重并不容易,你只有本身足够专业,本身也成为某一概念上的‘高净值’人群,才有可能真正打入他们的圈子”。

在于鹏看来,他要做的就是保险这一领域足够专业,为客户建立一个360度的人身健康保险体系,以便于客户在遇到任何意外情况下,都至少能有一份保单保障在身后,以解决后顾之忧,这就是他“高净值”价值的职业体现。于鹏回忆道:“我有一个客户,两儿一女。我们13年前认识的,之后就成了很好的朋友。在他人生的好几个重要节点,我都有到场,并不定期地为他改动保险配置,而他也持续地把保额从几万提到几十万最后提到几百万,那时他的夫人还不太认可,觉得买保险就是兄弟间的人情关系,直到几年前,这位朋友出险了,她才哽咽地向

我表示感谢。当时,在病床上,他们底气满满对医生说:‘没关系,我们买了保险,用最好的药就是’。”

在生病时,可以病有所依;在意外身故后,可以幼有所养,让自己最爱的人得到充分的经济支持。或许这就是保险的魅力所在。

### 世上没有完美的产品 适合的才是最好的

众所周知——保险产品虽然能在很多场景下帮助人们渡过难关,但也有一些特殊情况、特殊疾病,是保险无法100%覆盖的。这也是人们常诟病保险的一大原因。面对这个问题,于鹏坦承道,“这世上本来就没有完美的产品,我们应该理性的看待保险产品,不能因为他的一些瑕疵,就对其产生片面的负面情绪。就像大病保险,纵然有那么几个特殊情况无法覆盖,也不能因此就否定他保障80多种大病的意义。毕竟,这些常见的大病才是更有可能遇到的。”

总而言之,于鹏总结到:“保险产品,没有绝对的好坏,只有合适与否。不盲目,不跟风,选择稳妥而全面的保险产品,才能让你真正老得有底气,病有所依。” (王爽)



## 北京晨报