

平安人寿“智慧客服”体验周启动

1 月 15 日,“平安人寿‘智慧客服’体验周暨媒体开放日”在上海外滩智享门店举行,平安人寿董事长兼 CEO 丁当首次详解了支撑“智慧客服”实现所有保险业务在线办理的四大核心能力,包括业务甄别、风险定位、在线自助、空中门店,同时也披露了“智慧客服”未来 5 年对公司降本增效的经营价值。

此次活动是平安集团 30 周年“科技未来季”的首站,也标志着平安人寿在全国范围开展由各地分公司总经理担任“一日店长”的“智慧客服”体验周的开启。未来一个月,平安人寿全国范围内的 55 家门店都将迎来以分公司总经理担任店长的服务体验周,邀请客户全方位体验“智慧客服”。

目前,平安人寿客户规模达到 9000 万人,服务类型齐全且水平较为

领先。业务增长的同时,未来 5 年平安人寿将面临全方位的四大挑战,包括人力成本压力增大、服务门店扩张、风控水平迎来大数据革命以及地域性客户体验平均化。

随着 AI 技术的日臻成熟,平安人寿依托 20 余年不断精细化、标准化的后援服务以及不断完善的互联网平台,积累了丰富、详实的大数据。通过自主研发,平安人寿开创性地将 AI 技术贯穿运用于保险服务的场景之中,构建出业务甄别、风险定位、在线自助、空中门店四大能力。

通过四大核心能力的构建,“智慧客服”可支持包括保单贷款、生存金领取、保单信息确认和受益人变更、理赔等所有保险业务在线完成办理,为业务发展带来的服务痛点提供了全方位的解决方案。(平安)

中原银行周口分行 被评为注销企业账户退出工作先进单位

近日,人行周口市中心支行表彰了注销企业账户退出工作先进单位,中原银行周口分行因成绩突出,获此殊荣。

中原银行周口分行高度重视注销企业账户退出工作:一是认真组织传达学习。各网点利用晨夕会传达学习省市银监部门关于注销企业账户数据对比推广上线的通知文件精神,让全员熟悉了解操作流程。二是大力宣传提高认识。各网点利用条幅、动态显

示、微信等多种渠道宣传介绍,同时对于每位前来办理对公业务的客户详细介绍账户退出要求,以期获得认可和支持。三是积极行动细致排查。组织逐一排查符合退出条件的企业账户,及时通知客户进行账户注销。

中原银行周口分行通过开展注销企业账户退出工作,有效清理了“久悬账户”,释放了账户管理系统和行内系统资源,为账户管理工作打下了坚实基础。(朱云峰)

认清形势 迎接挑战

新华保险谱写公司“十三五”发展新华章

1 月 16~17 日,新华保险 2018 年度工作会议在北京召开。公司领导和驻各公司董事,各分公司、各子公司主要负责人,总部各部门负责人,获奖单位代表,约 150 人参加了会议。公司副总裁黎宗剑主持会议。

公司董事长兼 CEO 万峰作了题为《认清形势,迎接挑战,谱写公司“十三五”发展新华章》的重要讲话,强调 2018 年是贯彻党的十九大精神的开局之年,是改革开放 40 周年,是决胜全面建成小康社会的关键一年,也是新华保险迈入发展阶段的开局之年,是实施“十三五”规划承上启下的关键一年。全系统要坚持“稳中求进”的总基调,把握“发展、巩固、优化、提升”的总方针,实现“四个增长、三个提高、两个降低”的总目标,谱写公司“十

三五”规划发展阶段的新华章。

经过两年坚定转型,新华保险业务结构大幅优化、业务价值持续提升、机构自主经营能力明显提高,初步建成了续期拉动增长模式,增长方式和发展动能实现了根本性置换。

公司在提高运营效率、改善客户体验、优化组织管理体系、提高员工收入、强化风险管控等方面都取得了长足进步,具备了继续推进高质量发展的基础。(新华)

中原银行周口分行 反假货币宣传活动表现突出获表彰

近日,中原银行周口分行因表现突出,荣获了“周口市反假货币宣传活动表现突出单位”荣誉称号。

中原银行周口分行,按照开展 2017 年反假货币宣传活动通知要求,坚持宣传贴近实际、贴近基层、贴近公众原则,统筹组织好宣传活动,使公众更加了解人民币、爱护人民币,提高防范假币侵害能力。同时,在反假货币宣

传活动中,该行创新宣传方式,灵活开展宣传活动。这些活动包括丰富反假宣传载体,多渠道开展反假宣传、有效开展反假货币现场及走出去宣传,在营业大厅张贴反假货币小超人网上答题须知,通过微信进行推送,让客户参与答题。该行采取种种措施,反假货币宣传取得了良好效果。

(朱云峰)

展示实力和形象的舞台
联系群众和客户的纽带 第 232 期

金融
保险

周口晚报
15936909988
周口保险协会
0394-6171223



人物名片:许廷永,男,汉族,1966 年出生于河南省太康县高贤乡,中共党员,经济师。现任中国太平洋人寿保险股份有限公司周口中心支公司党委书记、总经理,周口市保险行业协会寿险专业委员会主任。

“平日注入一滴水,难时拥有太平洋。”“太平洋保险”这句著名的广告语深入人心,如今的中国太平洋人寿保险股份有限公司周口中心支公司更是家喻户晓。说起公司去年的业绩,许廷永总经理颇为满意:“2017 年,我们为周口地区 285 万名客户提供了保险保障,全年赔付件数 4686 件,赔付金额 7783.5 万元,平均理赔时效仅为 2.33 天,在群众中树立了诚信天下、快速理赔的良好口碑……”

骄人成绩的背后则是太平洋人寿保险人晶莹剔透的汗珠。

拼搏,闯出一片天

往事如烟亦如梦。自 1988 年从郑州银校毕业进入周口保险市场,许廷永已经在保险这块“田野”里辛勤耕耘了 30 个春秋,说起自己的经历,他有着

深耕保险市场三十年 ——记中国太平洋人寿保险股份有限公司周口中心支公司党委书记、总经理许廷永

□记者 王吉城 程芳

说不完的话题。

1988 年之前的周口保险市场,还是大型国有企业独家垄断的局面。“我刚上班的时候,公司就 5 间房,总共 27 个人。条件艰苦不说,当时群众甚至还不知道保险为何物,做起工作来颇感吃力……”但许廷永十分珍惜这份工作,因为能从农村考上学最终“跳出农门”来到周口,在那个年代还是村民茶余饭后谈论的热门话题。

1988 年 8 月,许廷永义无反顾地走进保险公司当了一名业务员。由于表现优异,甚受领导器重。1996 年,中国人寿财险和寿险分开经营,他进入寿险公司,先后干了 6 年团险科长、4 年业务经理。他把无数个春夏秋冬、不眠之夜,献给了周口的父老乡亲,将一份份保障送给了千家万户。

时至 2009 年,周口保险市场得到长足发展,保险公司如雨后春笋,从一家扩张到几十家,对于保险人才的需求也越来越大。2009 年 9 月,求贤若渴的中国太平洋人寿保险股份有限公司河南省分公司聘请许廷永为中国太平洋人寿保险股份有限公司周口中心支公司总经理助理。不久,许廷永凭借业绩升任副总经理、高级副总经理,2016 年成为公司党委书记、总经理。

关爱,温暖一班人

“我从最基层做起,年轻时经常奔波于大街小巷,让无数个家庭感动的同时,也转移了千家万户的风险。从内

心深处来说,保险事业是群众利益的守护者,是家庭风险、社会风险的释放者。保险人做的就是良心的事业……”从业 30 年,许廷永对保险有着太多感触。同时他毫不掩饰如今保险市场的竞争激烈和所遇到的瓶颈问题。

1988 年,周口只有一家保险公司、20 几个人。而目前全市有经营主体 42 家,其中寿险公司 25 家,财险公司 17 家。业务竞争、人才竞争空前激烈。凭什么留住人,许廷永总结说:“要想在竞争中立于不败之地,我认为,要有根深蒂固的企业文化,要有充足丰厚的薪资报酬,还要有温暖互助的工作感情。能留在保险公司的,都是大浪淘沙后沉淀下来的精英……”公司率先推出的一系列制度,极大地解决了职工的后顾之忧,成为稳定太平洋保险人才积累的有力保障。

许廷永根据公司实际,想方设法提高员工福利待遇,设立工会组织,保护员工合法权益。在他眼里,没有职务高低之分,有的只是兄弟姐妹之间的深厚感情。在他的带领下,员工干劲足,公司业绩几年来一路飘红,凯歌不断。这正应了部门经理沈桂芳的话:“许总是我们发展的领路人、员工的贴心人。我们一起分享工作中的酸甜苦辣,这里是同甘共苦的大家庭……”

奉献,倾注一片情

“我们从群众中来,就要到群众中去。在群众中奉献我们的力量,也会在

群众中宣传我们的形象。”开会时许廷永经常这样说,他还带领大家这样做。

2015 年 7 月,在全省血库面临血荒之际,许廷永和公司其他领导一起组织了 100 多名干部员工无偿献血。

每年麦收之际,许廷永都要号召公司开展“支援三夏,服务三农”活动;高考期间,他积极组织开展“爱心送考”公益活动。

公司经常开展爱心捐助贫困残疾大学生募捐活动,与市残联举办助残免费送轮椅等活动,将“太平洋”的爱心献给最需要帮助的人。

在周口保险界,许廷永称得上是“元老”级人物,在不久前的周口市保险行业协会选举中,他以绝对优势当选周口市保险行业协会寿险专业委员会主任。

回望过去,感慨颇多。许廷永动情地说:“看到一批批年轻人走进保险行业,我就想起自己当初进入保险市场的那份忐忑不安。多年来,我有着寿险公司的管理经验和业务技巧,我愿用所学,帮助更多人……”

周口保险市场 30 年发展,经历了从小到大、从弱到强的嬗变,许廷永作为建设者、见证者,更懂得 30 年风雨洗礼、30 年岁月磨砺意味着什么。

中国太平洋人寿保险股份有限公司周口中心支公司的路还很长。愿许廷永带领他的团队,在十九大精神指引下,一路走好,再创辉煌,造福周口人民!