

关怀职工生活

中原银行周口分行开展员工家访活动

为增进与员工及家属沟通交流,切实做到关心员工工作生活,了解员工真实想法,营造和谐的工作氛围,近日,该行积极组织开展全行员工家访活动。

家访活动内容包括:向员工家属反馈员工在该行的工作情况及表现,对员工及家属给予该行的理解和支持表示感谢并进行慰问;实际了解员工家庭状况、生活环境、业余生活等情况;征求员工家属对该行的意见和建议等。

该行高度重视此次家访活动,由人力资源部牵头组织安排,该行行长对分行领导班子进行家访,该行分行领导班子成员对所分包支行中层、部门中层进行家访,员工由该行支行或部门负责人进行家访。对家庭不在本地的员工,该行安排组织座谈会、联谊会、视频通话等形式进行家访。

该行通过家访活动,了解职工动态,关注职工生活,体现了人文关怀。

(曹丽平)

中原银行周口分行  
大力推动惠农业务发展

前几日,天降大雪,道路湿滑,天气严寒。尽管如此,中原银行周口分行惠农员工继续坚持走出去开展营销,推动惠农业务开展,各支行获得了良好成效。

西华支行召开了 2018 年 1 月份惠农农月度例会。例会通报了各网点业绩,引导网点经理结合该行“开门红”政策支持,抓住返乡高峰来临有利时机,利用该行定期宝、存利得、原 e 付等近民、惠民金融产品从网点自身资源着手,积极开展宣传活动,稳步推进首季“开门红”。

项城支行前往项城市王明口镇张吴楼村参加网点开业仪式,同时通过网点进行宣传,现场开卡 12 张,营销存款 1000 元。

沈丘支行前往沈丘县付井镇李庄惠农服务点、陈观惠农服务点协助开

卡,现场宣传该行“开门红”活动。

商水支行前往商水县谭庄镇马村网点张贴标准化物料,沟通指导网点经理业务发展,提升“开门红”期间业绩。

太康支行邀约太康县独塘乡程楼村和张汉楼村网点经理签署协议,商议惠农服务选点事宜,助力推进网点落地。

鹿邑支行前往鹿邑县涡北镇宋庄寨、王皮溜镇张次楼惠农点巡检并检修机器,同时宣讲该行“开门红”活动方案,督促网点经理按照既定方案,精准营销,落实业绩。

中原银行周口分行所有惠农人,将利用春节前这一有利时机,坚定信心,不断加大营销力度,推动惠农业务快速向前发展。

(梁鑫)

泰康保险集团董事长兼首席执行官陈东升:

推动一场新时代的“养老革命”

养老,应该是一种生活态度,更是一种对生命的追求。今天,我就跟大家讲一讲我心中的“养老革命”。

我觉得“养老革命”有两个含义:首先是改变老年人对生命的态度。我母亲就是一个典型的案例。母亲是贫苦出身,后来家庭条件好了,她的生活习惯却很难改变。比如,我们家的废报纸、空的可乐瓶子,她都留下来去卖废品,这是她的生活习惯。如果我要给她买一件高档衣服,她会讲:人都老了,还买什么好衣服,留着钱给儿孙花。这就是中国人的习惯。她很伟大,也很了不起,但这是落后的价值观。

改变观念,首先就是为自己活着,要为自己愉快地活着。这不是自私,因为生命只有一次,在整个亿万年时间长河中,我们的人生只有几十年或是一百年,只是一瞬间。但是这一瞬间,有两种生命观。一是说人活着就该享乐,但是你不奋斗哪来的享乐?另一种是说人生虽然短暂,但我会活得很精彩,为这个社会作更多贡献。我觉得“养老革命”的本质和核心还是要改变人们对生命的态度。我们既为这个国家、民族,为我们的家人活着,为他们带来幸福和福祉,更应该为我们自己活着,让我们的生命更精彩。

那么要怎么改变呢?很多人说把父母送到养老社区是不孝顺,认为我们办养老社区不会成功,因为就是有这样的一个传统观念:怎么能把父母

送到养老院去呢?太不孝顺了!我说不怕,请他来泰康养老社区看一看,这就是泰康的超级体验式销售。

百闻不如一见。把父母送进养老院,大家觉得不孝,但是到这里来一看,是把父母送到了乐园,送到了“保险箱”。我经常跟朋友讲,把你的父母托付给泰康养老社区,就是把你的父母送到了最安全、最有活力的地方。你不用担心父母会不会摔倒,会不会生病,这里一定会照顾得很好。

其实,我也是经过实地体验改变观念的。我常说,创新就是率先模仿,当时,我想做养老,却不知道该怎么做,那我们就走出去看看。美国比我们发达,走在前面,所以我们去美国看。10 年前,我们去美国考察,当时我看到的养老社区条件根本没法和我们现在比。但当我第一次看到 95 岁的美国老人在跑步机上跑步、85 岁的老太太在跳芭蕾时,被震撼了。每一个人到了这样一个宽敞、明亮的大厅、到了这样一个有多功能设施的适老环境里、到了这样一个医养融合的好地方,尤其是看到每一个老人都是一张灿烂的笑脸,就知道这是个的好地方,颠覆了我们对传统养老院的想象。

(未完待续)

(本文摘编自 1 月 18 日泰康保险集团董事长兼首席执行官陈东升在泰康之家蜀园养老社区落成仪式上的主题演讲。)

保险科技应用日益广泛

2017 年互联网保险签单件数增长迅速

日前,中国保监会召开新闻发布会,介绍了 2017 年保险业运行情况。从互联网保险方面来看,创新业务快速发展。

数据显示,2017 年,保险科技投入力度加大,大数据、人工智能、区块链、移动互联网、物联网等前沿技术广泛运用于产品创新、保险营销和公司内

部管理等方面。依托于互联网保险对部分标准化传统保险的快速替代及场景创新型产品带来的增量市场,互联网保险创新业务保持高速增长。

2017 年,互联网保险签单件数 124.91 亿件,增长 102.60%,2018 年 1 月份,互联网保险业务仍呈上升趋势。

(上证)

富德生命人寿周口中支诚信理赔获好评

1 月 10 日,富德生命人寿周口中支将应赔付邓先生的重疾理赔款 20 万元按时打入其账户,为表示对公司的感谢,当日,客户邓先生的家属将一面写有“富德服务暖人心,快速理赔现诚信”的锦旗送到了富德生命人寿周口中支,并对公司快速理赔的服务表示由衷赞赏与感谢。

据介绍,2013 年 7 月 12 日,被保险人邓先生在公司投保了产品《富德生命吉祥三宝两全分红 A 款》,保费 10934 元,保额 14 万元、《富德生命附加定期重大疾病保险(A 款)》,保费 720 元,保额 20 万元。2017 年 11 月,邓先生因头痛难忍前往医院检查,经确诊是脑部肿瘤,并随时有生命危险。邓先生立即入院接

受治疗,并于 12 月 21 日出院。2018 年 1 月 9 日,邓先生提出了理赔申请。接到报案后,富德生命人寿周口中支高度重视并在第一时间安排理赔人员进行核实,同时对邓先生及其家人进行慰问,并告知后期需准备的理赔资料。经核实,该案情属理赔范围,公司及时将理赔款打入其账户。

富德生命人寿周口中支一直秉承“以人为本,以客为尊”的服务理念,不断为客户送去关怀与保障,在业内拥有良好口碑。今后,周口中支将继续信守“1234”特色理赔的服务承诺,以高效的服务和贴心的关怀诠释保险的意义,为客户带去专业的理赔服务和更多的保险保障。

(生命)

2017 年度理赔责任年报发布

新华保险全年理赔近 133 万件

近日,新华保险 2017 年度理赔责任年报正式发布。数据显示,2017 年,新华保险的理赔服务呈现出了“两增一快”的总体特点:一是理赔金额上升,2017 年累计理赔金额超过 65 亿元,同比上升约 28%;二是理赔件数上升,2017 年共理赔 132.7 万件,同比上升超过 40%;三是理赔速度更快,全部案件平均理赔时效缩短为 1.21 天,同比提速约 40%。

**小额理赔提额增速**

从统计数据看,3000 元以下的小额理赔占到了理赔案件总数的八成左右。

2017 年,新华保险在行业内率先对保监会“小额理赔 3000 元封顶”的规定进行升级,将简易小额提高至了 5000 元,并且实现了个人客户 5000 元以下小额理赔 1 小时内快速结案,复杂案件不超过 30 日结案,全部案件平均理赔时效缩短为 1.21 天。数据显示,2017 年,新华保险小额理赔案件获赔率 99.8%,整体案件获赔率 97.8%,客户理赔满意度达 90.82 分。

报告同时显示,移动理赔已经成为新华保险小额理赔的主流模式。截至 2017 年 12 月,约有 31 万客户办理了移动理赔,覆盖近 80%的个人客户,超过 50%的小额个人医疗案件无需经过人工处理即可自动结案。

**主动服务办理赔付**

2017 年,新华保险共启动理赔突发应急响应 108 起,累计排查 3093 人次,识别出保单客户 119 人,累计给付各类保险金约 570 万元。公司通过远程鉴定累计为 87 名客户给付伤残保险金 285.7 万元,为客户节省鉴定费用约 8.3 万元,缩短鉴定周期逾 13 天。

此外,新华保险自 2016 年 5 月起持续开展“健康回访活动”,组织业务员主动上门回访,为客户寻找赔付理由。2017 年,新华保险主动回访健康无忧投保客户 195 万人,给付保险金 4.26 亿元,帮助 5000 多个家庭渡过难关,真正体现了“快理赔、优服务”的品牌特色。

(新华)

展示实力和形象的舞台  
联系群众和客户的纽带

第 233 期

金融 / 保险

邮箱:zkwbwj@126.com

周口晚报  
15936909988 18639402659  
周口保险协会  
0394-6171223