

## 中国人寿上半年合并营收突破6300亿元

□记者 徐如景 通讯员 杜洋

**本报讯** 近日,记者从中国人寿周口分公司获悉,7月15日,中国人寿在京召开2021年上半年工作会议,集团党委书记、董事长王滨作题为《弘扬建党精神 勇担历史责任 真抓实干推动公司高质量发展》的讲话。

据悉,中国人寿全面落实党中央决策部署,坚持稳中求进工作总基调,立足新发展阶段,贯彻新发展理念,服务新发展格局,推动高质量发展,“十四五”开局良好。2021年上半年,集团合并营业收入6381亿元,合并保费收入5182亿元,合并总资产(不含广发银行)达5.5万亿元。

元,管理第三方资产达1.9万亿元。党的建设全面加强;高标准开展党史学习教育;组织开展“两优一先”评选表彰,国寿系统优秀党务工作者和先进基层党组织代表受到党中央表彰。

中国人寿服务大局亮点纷呈。包括完善落实党中央决策部署工作机制;主动融入国家区域协调发展;持续服务实体经济;全力支持国家“双碳”战略;全面参与巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接。全系统投资收益率持续跑赢行业平均,资产公司在“2021全球资管机构500强”中位列中国第一,养老险公司在年金市场保持领先态势,国寿投资公司科创基金签约成立。

## “平安臻享RUN”迎来重磅升级

□记者 王吉城

**本报讯** 记者从平安人寿周口中心支公司获悉,为进一步提升客户服务体验,打造“有温度的保险”,平安人寿重磅升级“平安臻享RUN”健康服务计划。聚焦原有核心服务,构建“1个专属医生、5个健康医疗尖刀”服务体系,通过“好教练、好体检、好医师、好预防、好就医”五好服务升级,形成“平安臻享RUN”健康医疗核心服务优势。

据悉,“平安臻享RUN”聚焦健康、

亚健康、医疗、慢病、重疾五大服务场景,涵盖私家医生、私人教练、门诊预约及陪诊、术后护理、重疾专案管理等12项核心亮点服务,让客户健康有呵护、亚健康有督促、小病有陪护、慢病有照护、大病有专护。服务一经推出,便受到客户热烈追捧。新推出的五大服务包括:好教练,海量课程专属定制;好体检,权威评测守护健康;好医师,暖心关爱专业评估;好预防,三师共管全面呵护;好就医,丰富资源周到服务。

## 充分评估自身需求 自主选择保险产品

案例简介

2021年3月,常先生拨打保险公司热线咨询,表示自己看到保险公司一款年金保险的广告,希望保险公司能安排人员向自己详细介绍。保险公司人员立即安排业务员小张与常先生联系。小张向常先生详细介绍了该年金保险产品的特点和优势,常先生告诉小张自己还需认真考虑下,并比较多家其它保险公司的年金保险产品后再做决定。

几天后,常先生主动联系小张,表示结合自己的实际需求,在与家人商量,慎重考虑和认真挑选,并与其他保险公司产品比较后,决定投保其他保险公司的一款年金保险。小张表示每款保险产品的保险责任并不相同,自己可以结合王先生的实际情况再进行针对性讲解。常先生对小张的热情表示感谢,

但自己已经决定了。小张表示理解。

**案例分析:**《中华人民共和国保险法》第11条规定:“订立保险合同,应当协商一致,遵循公平原则确定各方的权利与义务。除法律、行政法规规定必须保险的外,保险合同自愿订立。”《中华人民共和国消费者权益保护法》第9条规定:“消费者享有自主选择商品或者服务的权利。消费者有权自主选择提供商品或者服务的经营者,自主选择商品品种或者服务方式,自主决定购买或者不购买任何一种商品、接受或者不接受任何一项服务。消费者在自主选择商品或者服务时,有权进行比较、鉴别和挑选。本案中,常先生在与家人认真商量后,经过慎重考虑和认真挑选,选择一家自己认为满意的一款保险产品,充分行使了自主选择权。”(新华)

## “新华新时代销售平台”荣获行业大奖

□记者 田青叶

**本报讯** 记者从新华保险周口中心支公司获悉,近日,新华保险新时代销售平台APP荣获“2020年度中国保险行业信息化创新项目奖”。新华保险通过建设新时代销售平台,为销售队伍提供线上投保、移动保全、销售管理等各类销售支持,用科技赋能队伍,为队伍减负增效,对助力业务发展起到重要作用。

据介绍,新时代销售平台是集销售产品、服务客户、管理队伍等丰富功能为一体的一站式销售支持平台,已实现业务、管理双“在线”。一是业务“在线”,新时代销售平台具备售前、售中、售后一站式销售支持能力,让销售更简单;二是管理“在线”,新时代销售平台是自主经营工具、队伍管理抓手,让管理更高效,有效解决业务队伍销售展业、队伍管理、服务客户等方面的痛点、难点。

展示实力和形象的舞台  
联系群众和客户的纽带 第398期

中国人寿财险  
CHINA LIFE P&C

周口晚报  
金融/保险  
咨询电话:15936909988 18639402659  
投稿邮箱:zkbyjr@163.com zkwbjc@126.com

## 泰康人寿第21届客服节重磅开启

□记者 王吉城

**本报讯** 7月,泰康人寿第21届客服节正式拉开帷幕。值泰康人寿成立25周年之际,本次客服节推出“两大服务升级”,开展“五大回馈活动”。

据介绍,目前,泰康集团总资产超万亿,泰康人寿在全国设36家分公司,覆盖大陆所有省级行政单位。

2002年,泰康人寿推出国内首个家庭保障计划——“爱家之约”。“一张保单保全家”的理念满足了工薪白领人群对家庭价值的追求。2021年,“爱家之约”产品全面升级,并创新推出全新家庭服务体系,主打共享、实惠、全面三大特色。

泰康人寿“康乃馨”理赔服务品牌,历经13年服务积淀,全面升级“诚·馨赔”理赔服务,可概括为“一简二暖三快”。“一简”即手机理赔一键申请。通过泰生活、泰营销、泰康人寿官微一键索赔;报案、申请、审核、结案支付实时可查;智能机器人随时待命,全天提供咨询。“二暖”即“康乃馨”住院探视和理赔后慢病管理。客户住院3日内报案,服务人员携“一封慰问信、一份探视礼”,为客户送去温馨慰问,讲解理赔流程等。出院后为客户送去慢病服务关怀。“三快”即津贴信用赔20秒赔款到账、健保通直赔、重疾先赔2小时结案。



近日,农行项城支行组织工作人员,走进项城一高、二高开展智慧校园“掌银缴费”活动。工作人员为前来报名入学的学生及家长详细介绍掌银缴费的具体使用方法,受到了师生及家长的广泛好评。该行推出的智慧校园“掌银缴费”可以提供“多码合一”的线上收款服务,支持支付宝、微信、信用卡、花呗等多渠道付款,方便快捷。

记者 徐如景  
通讯员 杨建林 摄

## 郑州银行以高质量党建唱响普惠金融主旋律

□记者 徐如景

**本报讯** 近年来,郑州银行始终把政治建设摆在首位,扎实扎稳党建“根”和“魂”,充分发挥“红色引擎”在经营发展中的战斗堡垒作用,坚持党建与业务经营深度融合、互促并进,唱好服务实体经济、惠及百姓民生“重头戏”,以高质量党建锻造“郑银”品牌,推进发展行稳致远。

作为全国首家A+H上市城商行、全国12家“领头羊”城商行之一,郑州银行坚决贯彻党中央决策部署、省市工作要求、监管部门指引,牢记地方金融法人定位,扎实履行管党治党政治责任,基层党组织管理架构持续夯实,形成了支撑企业发展的强力根

基。

该行在完善基层党组织建构的同时,持续压实基层党组织主体责任、建立完善党建工作机制、创新理论学习形式,确保党建工作落实落细,为“郑银”品牌做强做优提供强有力的政治保证、组织保证。

该行已形成拥有173家分支行的金融服务网络,2010年至2020年,资产规模增长10倍,存款规模增长7倍,贷款规模增长8.6倍,净利润增长11.57倍。集团表内外总资产突破7300亿元,资产规模、存款余额、贷款余额和净利润整体保持在全国城商行第一梯队,党建已成做好各项金融工作的“源头水”“定盘星”。

## 农行乐分易焕新上线

**一、产品简介:**乐分易是中国农业银行采集内外部数据,对有日常大额消费需求的客户授予的一般分期额度,客户成功办理后,可使用分期资金在指定类型的商户消费分期付款产品。日常大额消费,是指符合信用卡透支消费规则,用于购买大额耐用消费品、婚庆、子女教育、继续教育、健康等用途的消费。

**二、产品特点:**1.乐分易额度的使用方式为不可循环使用,额度最高为30万元;2.乐分易的分期期限最长不超过5年(60期),具体分期期数、对应的分期手续费率、手续费收取方式等产品信息

请咨询营业网点或者农行信用卡客服电话:4006695599;3.该产品仅限用于日常大额消费,包括购买大额耐用消费品、婚庆、子女教育、继续教育、健康等。

**三、申办条件:**1.申办客户须是农行白名单客户;2.年龄在18周岁至60周岁之间,具备完全民事行为能力的自然人;3.信用记录良好,相关风险评级、评分符合我行系统设定的准入要求;4.有合法、充足、稳定的收入或资产,具备偿还意愿和偿还能力;5.在境内有固定住所、稳定工作单位、稳定经营场所;6.符合我行反洗钱和制裁合规管理相关规定。