中华保险 CHINA INSURANCE

河南中华保险积极弘扬保险业正能量

7月8日是首个“保险公众宣传日”。为此，中华保险河南分公司在全省系统组织开展了一系列主题宣传活动，弘扬保险业正能量，宣传中华保险品牌形象。

中华保险河南分公司参加了由省保险行业协会主办，郑州晚报承办的主题为“保险让生活更美好”社区宣传活动。活动现场，中华保险公司通过设立宣传展台，向来往客户发放公司宣传资料，讲解保险知识，赠送纪念品，让社区居民进一步了解保险知识、了解中华保险。现场开展的有奖知识问答及小游戏，和社区居民形成了很好的互动。欢声笑语中，居民深刻理解了保险和生活的紧密联系，提升了保险意识。

活动得到省电视台的关注。省电视台记者现场进行了采访，宣传效果进一步得到扩大。中华保险河南分公司将围绕活动主题，把保险公众宣传活动融入到日常工作中，切实宣传保险业良好社会形象，积极弘扬保险业正能量，保险，让生活更美好。 （杜文涛）

生命人寿 SINO LIFE

生命人寿周口中支公司举行“第七届客服节”开幕式

7月16日，生命人寿周口中支“第七届客服节”开幕。中支总经理褚立波、营销总史卫杰、银保总杨秋杰出席开幕仪式。

营运部经理孙东丽首先将本次活动主题及活动内容向大家做讲解。本次客服节活动将持续两个月，在此期间，公司不仅为客户举办“生命之本，养生为先”的养生讲座，还邀请北京大学养生文化中心常务副主任、中国健康产业促进会副主席肖鸿钧为大家主讲。同时，公司为客户开通绿色通道，免费补发保单合同、免息复效等客服活动。

周口中支总经理褚立波做了开幕致辞。他说，生命人寿成立后，历经十多年辉煌发展。如今，生命人寿周口中支也经历了从无到有、从小到大的发展历程，公司客服节里将彰显出生命人的精神。开幕致辞展现了生命人寿为客户提供优质服务，回馈社会，建设国家的使命感和责任感。

生命人寿自成立以来，始终秉承“关爱”的服务理念，与客户之间搭建起一座零距离、个性化的沟通桥梁。公司将客户服务贯穿于公司运作之中，把客户满意作为自己的全部工作和最终目标，赢得了良好的社会口碑与极佳的客户赞同。“1234”特色关爱理赔服务，即“500元以下1天给付、住院客户2天探视、理赔客户3天内给付、预付理赔客户4天内赔款到家”，使保险向着更人性化、更诚信的方向发展。

此次活动，客服部经过周密筹备，深入沟通，确保整场大会顺畅进行取得预期效果。通过开幕活动，不仅很好地宣传了生命的服务品牌，彰显了公司实力，而且还体现出了生命人服务客户的诚心和实力，不仅拉近了公司与客户之间的距离，也加深了客户对公司的理解。服务是生命人寿的生存之本，生命人将用心演绎精彩的客服节。

（张峰）

NCI 新华保险

新华保险周口中支公司拉开“第十三届客服节”帷幕

近日，新华保险周口中支“第十三届客户服务节”正式拉开帷幕。本届客户服务节将以“中国梦·新华行”为主题，通过梦想行、关爱行、体验行三条主线开展六大系列活动，进一步贯彻“以客户为中心”的理念，与客户建立持续、稳定、健康的关系，以改善客户体验，提升行业形象。

公司创新性地展开“客户服务清澈行动”，通过明确保单受益人、客户基本信息核对等，全面梳理客户信息，细化服务流程，帮助客户维护保单权益和资产保全，使客户享受新华保险现代化便捷的E服务，将每一个细微的服务落到实处。

为了更好地普及保险知识，新华保险周口中支还携手周口保险行业协会，推出新华保险杯“保险行业核心价值理念”有奖征文活动，以“保险让生活更美好”为主题，围绕保险行业“守信用、担风险、重服务、合规范”的核心价值理念，以感悟认识、案例评析、经验体会、诚信故事等形式从不同角度阐释对保险的认知。

据新华保险周口中支相关负责人介绍，新华保险各县区机构还将推出现场咨询、保险知识小贴士推送、投保知识推广、送保险下乡、保险进社区、健康讲座、假日安全宣传、公益捐赠等各种形式的保险宣传活动，向公众展示保险业服务民生，促进经济发展的功能和作用，同时传递“守信用、担风险、重服务、合规范”的行业核心价值理念。

（方美华）

泰康人寿 TAIKANG LIFE

泰康人寿周口中支公司向公众大力宣传保险

为积极响应保监会号召，泰康人寿积极行动，紧密策划在全系统开展保险公众宣传日活动，深入传播保险理念，倾听客户声音，树立保险行业良好形象。

6月8日，中国保监会召开了全国保险公众宣传服务日活动工作部署视频会议，进一步加强保险公众宣传工作，不断提高全社会保险意识，决定将每年7月8日确定为“全国保险公众宣传日”，今年保险公众宣传日的年度主题是“倾听由心、互动你我”。泰康人寿周口中支积极策划推出的“保险宣传日暨客户节”专刊，成为泰康人寿保险公众宣传日的重要宣传工具。

与此同时，泰康人寿全国35家分公司以及泰康养老的各家分公司也高度重视，从7月8日起组织开展为期一个月的各种宣传活动。泰康人寿周口中支通过在职场悬挂“保险，让生活更美好”条幅和在新生活广场张贴保险宣传日海报的形式向公众宣传保险。通过向公众宣传普及保险知识，树立保险公司良好形象，才能让消费者感到踏实和放心，最终提升消费者保险意识。为了保险行业的持续健康发展，泰康人寿将做出应有的贡献！ （张岩）

中国太平 CHINA TAIPING

买保险可“自助”

太平人寿推出“太平路路宝”

银行的自助服务终端设备除了查询银行账户外，还能买保险？太平人寿推出的“路路宝”产品，弥补了在银行自助购买保险的空白。只要持有工行银行卡，就可以在工行自助终端机上购买“太平路路宝”保险产品。

“路路宝”意外伤害保险，是太平人寿与工商银行联合推出的一款简单、免核保的创新式银行自助终端专属保险产品。它在银行网点自助办理，通过查询缴费机等自助终端购买，为投保人更加理性地购买保险产品提供了新渠道。据介绍，该产品费用低廉、保障全面，每份仅需166元即可享受一整年的完备保障。也就是说，每天只需5角钱，一年内便可享受1~40万元的高额意外保障，包括意外身故保险金、意外残疾保险金以及意外伤害医疗保险金等，投保简单，理赔迅速。

太平“路路宝”意外伤害保险是为积极顺应银行业电子渠道发展新潮流，共同开拓自助终端新兴渠道业务而开发的一款对客户意外风险起到全方位保障的意外保险。产品从设计到销售，都充分体现了中国工商银行和太平人寿以客户需求为导向的经营理念。购买“太平路路宝”非常便捷，客户只要持工行联名芯片卡或其他工行借记卡就可以在工行的查询缴费机等自助终端上购买。这对银行来说，可以拓展更多的业务；对消费者来说，则能够更加方便地购买保险产品。这也是太平人寿全力打造“全方位客户服务体系”，客户体验式服务的开始。

（李书灵）

华安保险 SINOSAFE INSURANCE

华安财险河南分公司中标邮政物流大宗业务

7月12日，华安财险河南分公司成功与省邮政物流公司国际业务分公司签订了独家保险服务合作协议。

据悉，在总公司财产险部和分公司总经理室大力支持、全面协调下，分公司非车险部群策群力，克服重重困难，经过与邮政公司反复磋商，最终通过高质量的服务和过硬的专业技能，确定承保条件，在众多竞争主体中脱颖而出，一举成功中标河南省邮政物流公司国际业务分公司邮包一切险、航空一切险及海洋货运一切险项目。

河南省邮政物流有限公司拥有庞大的服务网点和资源，由于其高覆盖、高效率的服务，得到广泛的认可。为保障该业务的发展规模与质量，分公司专门针对全省邮政公司物流人员进行了相关业务知识培训，制订相应的激励方案。此举得到了省邮政物流公司的高度认可，现已出具第一单业务，有效推进分公司非车险业务的良好发展。 （张红）

国网英大集团 STATE GRID YINGDA GROUP 英大财险周口中心支公司

英大财险周口中支公司“牵手”周运集团

近日，英大财险周口中支与周运集团达成合作意向，并就业务合作方面签订协议。

周运集团是周口市最大的集团化作业运输公司，在客运、货运等方面积累了数十年的行业管理经验。周运集团因其业务规模庞大、业务品质优秀，在选择保障集团公司资产安全的保险合作伙伴时，精挑细选，较为严格，此前仅与人保财险与国寿财险有合作关系。

英大财险与周运集团建立合作关系，凸显了国网英大品牌的综合实力。作为当地13家主体财险公司之一的英大财险，能跻身与人保、国寿共同为周运集团提供保险服务的发展中公司，标志着英大财险在市场化竞争中进一步实现了“十年进五”的战略目标。 （韩栋）

太平洋保险 CPIC

太平洋寿险神行太保“移动理赔”

旧金山坠机事件首笔赔款支付

韩亚航空旧金山坠机事件发生后，太平洋寿险公司紧急启动理赔应急预案，开展海外救援支持行动。经过公司排查确认，有一名江山中学的学生客户在此次事故中受伤。7月8日16时，太平洋寿险浙江分公司通过神行太保“移动理赔”提供上门理赔服务，现场用时13分钟46秒，完成报案至给付的理赔全流程，赔付医疗保险金1万元。这是旧金山坠机事件发生后，国内保险公司给付的第一笔赔款。虽然客户投保金额不大，但获赔客户感受良好，太平洋寿险的服务也获得客户好评。 （王允）

保险小故事

中国珍贵动物金丝猴珍珍和宝宝赴日展览期间，日本猴园向保险公司投保了意外伤害保险，保险金额为2亿日元。而负责饲养金丝猴的中国职工却还没有一个人拥有保险保障。改革开放使中国人生活逐渐富裕起来之后，一种自我保障的潜意识终于开始在中国人头脑中涌动：来之不易的好日子不能再付之东流。我们需要提高生命的质量，为自己和家人购买各种形式的保险已逐渐成为许多有识之士的必然选择。

保险服务热线
周口晚报 13903947963
周口保险协会 0394—6171223
展示形象的舞台 联系民众的纽带
《金融·保险》第14期