



周口中华保险配合农业专家查勘灾情

9月11日至14日，中华财险周口中支主动配合农业专家深入田间，对保险秋作物进行灾情查勘、测产，为理赔工作积累了第一手数据资料。

夏秋以来，周口市由于受到大气候的影响，灾情偏重。中华财险周口中支总经理室高度重视，由副总经理冯继华统筹部署、亲自挂帅，客服部组成四个查勘测损小组，分赴全市有关县区，在市农业局专家的现场指导下，进行认真查勘、测产。

NCI 新华保险

新华保险周口中支认真开展“金融知识普及月”活动

近日，为配合人民银行通知《关于开展“金融知识普及活动月”的通知》要求，新华保险周口中支高度重视，广泛宣传，认真谋划，精心组织，认真开展了以“金融知识普及活动月”为主题的宣传活动。

为让此项工作落到实处，起到实效，周口中支公司高度重视，专门成立了以总经理室为主、各部门负责人和县区一把手为成员的“金融知识普及活动月”领导小组，统一安排、明确职责。工作人员在展示架上张贴宣传海报，悬

挂“学习金融知识，了解风险责任，共建和谐金融”的横幅标语并在各电子屏上滚动播出，并通过会议学习、专题讲座向员工宣导、通过手机短信、微信、设立咨询点等形式，向公众宣传反洗钱、征信等开展全方位、多元化的金融知识普及活动。

在本次活动中，中支公司全体内外勤伙伴互相配合，结合工作实际，不断丰富完善服务内容和流程，不断提高员工的服务能力；大家多想办法，以广大客户喜闻乐见、易于接受的形式多渠道、多

方式宣传金融知识，增强活动的针对性和实效性；并做好后续的跟进工作，对于客户的需求和困难做好记录，帮助其解决，通过运用金融知识，利用公司的产品服务为其解决困难，实现双方共赢。

通过此次宣传活动，使广大人民群众更多地了解金融知识，进一步强化了消费者的风意识，树立了“自享收益、自担风险”的理念，此次活动深受广大群众欢迎，收到良好宣传效果。

(方美华)

太平人寿第二季度分类监管评价被评“A类”

9月5日，中国保监会通报保险公司2013年第二季度分类监管评价结果，太平人寿获评“A类”。据悉，共23家寿险公司被评定为A类，其中B类公司39家，C类公司4家，未出现D类公司。

据了解，为采取有针对性的监管措施，加大对保险公司的风险防范力度，保监会自2009年实施保险业分类监管制度，主要针对保险公司的偿付能力、风险、资

金运用风险、业务经营风险以及公司治理、内控与合规风险，进行全面风险状况评价，并按照风险从低到高，每季度将保险公司分为A、B、C、D四类，分别实施针对性的监管措施。其中，A类指偿付能力达标，公司治理、资金运用、市场行为等方面未发现问题的公司，保监会不对其采取特别的监管措施。

此次评价中，太平人寿的各项

监测指标均达到监管要求，公司的偿付能力整体充足，风险控制良好。另据了解，在近日公布的2013上海企业百强评选中，太平人寿连续第六年跻身百强行列。太平人寿依托中国太平综合性、多元化经营平台，致力于为客户提供周全的保险保障和一站式、一揽子金融理财服务。

(李书灵)

“新学期，你好吗？”

——新学期，阳光保险助芦山地震灾区儿童圆梦

“4·20”芦山大地震曾牵动全国人民的心，如今地震的伤痛远去，重建的号角已经吹响。但是，最让外界关心的孩子们怎么样了呢？新学年开始了，他们还好吗？

9月16日至17日，北京市阳光保险爱心基金会携手成都微电影协会及成都全搜索网共同发起“新学期，你好吗？”大型公益活动。活动小组走访了芦山县6所小学，收集到孩子们新学期愿望，希望社会各界爱心人士能帮助他们实现，用大家真诚的爱心为孩子驱赶地震留下的阴影。

“我想要一辆自行车。”“我想要一个篮球。”“我想要一个书包。”“我的心愿是可以有一条裙子”……说到新学期最想要什么，孩子们一下子就沸腾了，随后又快生生地向来者确认：真的可以实现吗？

地震为救妹妹颈椎受伤

想为父母捏泥娃娃作礼物

在众多填写心愿的孩子中，有个女孩特别引人注意：她的脖子上戴着颈托，却活蹦乱跳的和同学们一起讨论着心愿的话题。

这个女孩叫任洪靓，芦山中心希望小学六年级的学生，地震中为救两岁妹妹而受伤的。她摸着自己脖子上的固定器说，“没想到出门的时候，让倒下的门框砸到了，脖子就骨折了。”记者问到她地震当时怕吗，“怕！可是妹妹才2岁，我是姐姐我要保护她。”

如今这位勇敢的小姐姐脖子恢复较好，三个月后将再做一次复查。说到心愿，她害羞地说：“我想给爸妈送给小礼物，捏个泥娃娃吧，其实我还没有学会。爸爸妈妈在外打工辛苦，为家付出很多。”当记者问到她自己想要什么时，她笑着对说：“我想要漫画书，因为动漫里有许多现实中感受不到的东西，它会在无形当中教会我很多东西，比如勇气、信念、坚持。”

地震把裙子都埋了

想要一条裙子

“我想要一条白裙子，像白雪公主一样”。8岁的小姑娘杨瑜璐睁大了眼睛认真地对记者说。“因为我没有裙子了，地震让房子没有了，我的裙子也都没有了。”9月16日，记者一行还走访了芦山县凤和中心校。

杨瑜璐是芦山县凤和中心校二年纪一班学生，一双大大的眼睛，很是可爱。“4·20地震”来时，她正在院子里玩，所幸没有受伤，可她心爱的裙子，全部随着倒塌的房子不见了。她是个留守儿童，爸妈去兰州打工，一年

才回来一次。她和爷爷奶奶生活在一起。因为家庭并不宽裕，所以她虽然一直很想要条裙子，但都没有对家人说出来。“我想要一条白色的裙子，因为白雪公主就穿着白色的裙子，我想像白雪公主一样。”

在记者收集完心愿即将离开时，小瑜璐跑过来拉着记者衣角怯生生地问：“真的会实现吗？真的会给我一条裙子吗？”

拾起公益之心

一点温暖点亮心愿

活动小组还走访了“4·20”芦山大地震震中龙门乡晨阳小学、凤禾中心学校、芦阳二小、七一仁加学校、芦阳小学等其他5所学校，收集了数百名灾区儿童新学期的心愿。作为活动主办方之一，成都全搜索网已将他们的心愿以专题形式呈现在网站首页，并诚邀社会爱心人士共同参与帮孩子们圆梦的行动。

虽然孩子们的心愿都很小，但是如果能帮他们实现的话，会让他们的生活变得更加多彩。爱心人士如果愿意认领孩子的心愿，可拨打热线电话：028-86007325，或登陆专题页面 http://top.chengdu.cn/acts/2013_new/ 点击“实现愿望”来帮助他们。

“只要人人都献出一点爱，世界将会变成美好的明天！”活动小组真诚期待爱心人士们用热情和关爱为孩子们的童年留下美好而温暖的回忆。

(常怡康)

**金融
保险
热线** 周口晚报 13903947963
周口保险协会 0394-6171223

展示形象的舞台 《金融·保险》
联系民众的纽带 第23期

工作组目标明确，认真具体，分工明细，方法步骤科学有序，确保了此项工作的顺利进行。

他们每到一县，首先同四级机构经理一同拜见对口副县长，简单汇报沟通中华保险公司的农业保险情况，以及受灾后的查勘、测产、理赔、服务步骤，并征得县领导的支持。其次，他们在乡、村干部的带领下，深入田间，科学选点，丈量取样，针对不同的面积、品种、密疏、子粒、土质、地貌等，详细登记在册，由被保险人签字确认。整个查勘、测产过程认真、具体、公正、透明，得到了广大群众的认可。中华财险周口中支工作人员早出晚归，不怕疲劳，冒雨工作，“汗水透衣背，泥巴裹满裤腿”，其敬业精神，感动了乡里乡亲。他们的精神受到群众的称赞，中华保险的企业文化也在实践中进一步得到弘扬光大！

(张庆春)



泰康人寿
TAIKANG LIFE

河南主流媒体泰康人寿·燕园体验之旅 引发热议

9月18日、19日，适逢国务院办公厅发布《国务院关于加快发展养老服务业的若干意见》和个人住房“倒按揭”养老话题在网络上沸沸扬扬之际，河南主流媒体纷纷刊登了对泰康之家·燕园的采访稿件，同时借助网络舆论的广泛传播，适时、高效地在河南本地引发了一股养老社区保险产品热潮。

《大河报》以《让父母在桃花源中养老 泰康之家·燕园照亮中国养老现实》为题，配发陈东升董事长在泰康养老社区北京燕园展示馆“记忆小镇”向高端客户介绍泰康养老服务的照片，并以记者亲身体验为切入点，报道了泰康之家·燕园的精细化养老服务，称赞了泰康人寿将养老社区与保险相结合的创新之举。《河南商报》发布了题为《泰康人寿打造活力老年社区》的稿

件；《东方今报》发布了《养老社区实体产品亮相 泰康养老战略率先布局》新闻稿。《郑州晚报》的稿件《泰康试水保险衔接养老社区新模式》，则以记者体验为引子，介绍了泰康之家·燕园的各项特色服务。此外，《河南日报》也将在近期的金融版刊登相关报道。

此次陪同媒体记者前往北京的河南保险行业协会宣传部负责人、河南当地老新闻工作者赵晏，对养老社区赞不绝口。他表示：“陈董保险与养老社区相结合的理念令人钦佩。养老社区的发展，无疑代表了国内保险行业的发展‘蓝海’”。9月13日，恰逢国务院办公厅当天发布《国务院关于加快发展养老服务业的若干意见》，说明泰康对国家养老服务发展的脉搏把握精准，适逢其时。”

(张岩)

中国平安
PING AN

平安人寿周口中支 客户服务节观影活动落幕

9月21日，平安人寿周口中支公司举办的客户服务节观影活动在周口市奥斯卡圆满落下帷幕。

本次观看的新片《全民目击》，故事情节紧凑，真相扑朔迷离。很多客户表示，在电影院我们很久没看过这样猜不到结局的国产影片了。不同的角度展现不同的细节与观点，制造层层悬念，最终还原出事情的真相，这种峰回路转的剧情和叙事方式让客户觉得过瘾。通过此次观影活动，不仅宣传了平安人寿的企业文化，还加深了客户与平安的联系，提升了平安在客户心中的地位，扩大了平安的影响力。会员们

也传达了平安对于品质生活的畅想和创造，同时也希望在今后的日子里，平安人寿能给他们带来更多更好的服务。

(刘雍)



太平洋保险
CPIC

移动投保，大家都方便

——人民日报记者深入太平洋寿险采访移动销售终端“神行太保”展业纪实

太平洋保险集团与联想集团共同打造的智能移动保险平台——“神行太保”是目前保险行业智能化程度最高的实时投保移动解决方案，基于“便捷、诚信、安全”的理念，为客户提供建议、咨询、投保、交费服务客户办理投保业务时可清晰地看到每个操作步骤。以下是人民日报记者深入太平洋寿险总公司无纸化保险交易演示过程：

拿出平板电脑，登陆公司营销终端“神行太保”系统并进行身份认证。公司业务员李某按照和客户龙某事先沟通好的投保意向，在“产品选择”项下，勾选了一份分红型寿险并附加意外险。接下来，业务员李某又进入投保页面，输入客户个人信息，电脑自动生成“保障建议书”，算出保费并按照分公司历来的经营情况，给出高、中、低三种红利逾期。投保人履行告知义务后，双方准备签单。电脑马上弹出新窗口，客户龙某从业务员手中接过电子笔，在屏幕上的投保人签

名处签下名字。“咔嚓”一声，原来，客户签字时，电脑摄像头做了一次同步拍摄作为存档。不到1分钟，总公司后台就反馈了核保意见。业务员李某将客户龙某的身份证件、银行卡原件用电脑摄像头拍照上传，转入支付程序交保费，整个投保过程不到半小时。

“移动投保”既方便了代理人，也改善了投保人的消费体验。

“神行太保”也能维护客户权益。登录时要求代理人身份认证、客户选择产品对所有保险一览无余、条款释义以及分红预期标准化、交保费实时扣款……这些措施根治了无证销售、夸大收益等不合规展业现象，“神行太保”在责任免除及客户相关权益提示均要保监会的相关要求，并对其进行黑体字、加大字号的处理。

太平洋保险公司推出的“神行太保”移动新技术展业更是落实公司“以客户需求为导向”战略转型的重大举措。

(王允)