

## 服务周到 理赔及时 客户登门答谢中华保险

**本报讯** 10月8日上午11时许，中华保险周口中支公司营业大厅门前，锣鼓喧天，鞭炮齐鸣。来自新乡市鑫宇大件有限公司经理刘文杰先生偕夫人登门，呈一面印有“服务周到 赔偿及时”的大红锦旗，表达对中华保险周口中支客服部优质服务的感谢。

今年4月3日，该公司豫G38581在京珠高速1875路段突发追尾事故导致16辆车连续相撞。交警“道路交通事故认定”为：豫G38581的驾驶员负全部责任。当时估计损失上百万元。刘文杰先生得知后，不知该怎么处理，曾提出申请法律诉讼。

危难之时，中华保险周口中支客服人员的回访、慰问电话，给了刘先生诸多的事故处理及理赔方面的指导与帮助。刘先生激动地说：“虽然我没有同保险客服人员见过面，但是我从保险客服人员有问必答，啥时问啥时答，即使是节假日休息时间，也同样热情和蔼的态度中，真正体验到了中华保险人的周到服务，切切实实把我的损失降到了最低限度。我深切感到中华保险是我最贴心的。”

中华保险周口中支公司副总经理冯继华回敬刘先生夫妇说：中华保险正在广泛开展“中华行险创新服务”活动。诚恳希望你们对我们的工作全面监督，提出宝

贵意见，促使我们服务水平、服务质量和服务创新不断提高。

借此机会，刘先生提出该公司今后拓展寻求中华保险保障的计划方案。冯总明确表示：愿意并竭尽全力，多险种、多方面为贵公司做好优质服务。(张庆春)



## 天安人寿宣传大使招募进行中

**本报讯** 中国保监会提出每年7月8日为全国保险公众宣传日，倡导保险内涵中互助互济、人文关怀、和谐社会的公益文化，今年又通过在央视斥巨资播出《保险，让生活更美好》系列篇章的广告短片，来传递保险理念，促进公众认识保险的功能，提高社会投保意识。

2013年是保险公众宣传日的首年，天安人寿周口中支着力配合并积极响应保险宣传活动，聆听社会声音，实现公众互动，提升服务水平，并在7月8日当天开展



了一系列宣传活动，其中为交警送清凉活动受到了人民群众和公众媒体的充分肯定。为了体现天安公司保险宣传活动的持续精神，天安人寿周口中支现特向全市隆重招募10名“保险宣传大使”，待遇优厚。详情请咨询天安人寿周口中支工作人员。

报名地点：周口市建安路与交通路交叉口  
联系电话：0394-8977639 8977877



NCI 新华保险

## 首推费率改革新产品 国庆期间狂揽八亿元保费 新华保险“惠福宝”上市受热捧

**核心提示：**作为国内首家A+H股同步上市的大型保险公司，新华保险率先推出保险费率市场化后首款产品——惠福宝两全保险(以下简称惠福宝)，这是四大上市险企自费改一个半月多以来首推的新产品，也是新华保险第二款资产导向型产品。该产品一经推出便受到市场热捧，仅在国庆期间，“惠福宝”在全国狂揽近8亿元保费，其中河南地区便占据三成之多，充分印证了广大消费者对该产品的青睐。适逢国庆长假刚刚结束，吃喝玩乐都尽兴了，钱包也瘦身成功，广大消费者纷纷将目光转向稳健投资型产品市场，“惠福宝”无疑为消费者提供了更多的选择空间。

**资导型保险再度发力 费率改革助推保险利益水平**

所谓资导型产品，就将产品保险资金投资于特定创新金融产品项目，该产品的回报率与该项目的投资收益挂钩。如今年4月，新华保险推出“精选”系列，将不低于90%的资金投资于特定创新金融产品项目，项目每年预期收益率不低于5%，另配置少量流动性资产。

“精选”系列在不到两个月的时间就售罄。而热销的原因是，通过为客户精选优质投资资产，为其家庭理财管理及风险规划提供一个安全、稳健、长期的投资渠道。

在初次尝到资导型产品甜头后，借助费率改革，新华保险再次发

力资导型产品。本次费率改革包放开了普通型人身保险预定利率，将定价权交给公司和市场。普通型人身保险预定利率由保险公司按照审慎原则自行决定，不再执行2.5%的上限限制。同时也明确了法定责任准备金评估利率标准，强化准备金和偿付能力监管约束，防范经营风险。

业内人士指出，费率市场化为保险公司的创新产品和服务提供了契机，资导型保险的推出，有利于提高保险公司的资金运用能力，进而提高保险产品的利益水平。

该说法也在新华保险半年报中得到体现：从行业发展趋势来看，依靠高收益产品推动保费增长已经成为行业增长的新动力。

**收益稳健免除波动风险 无抵押贷款确保资金流动**

通过银行渠道销售的“惠福宝两全保险”，是新华保险在寿险费率市场化后推出的首款自主定价、回馈客户的固定收益保险产品，产品利益一经投保即可锁定，免除波动风险。除此之外“惠福宝”还有哪些优势呢？

一是收益稳健，该产品持有一年后收益可达3.5%。作为国内寿险行业为数不多的上市险企，新华的历史投资业绩可以充分证明其稳健的投资风格。二是保险产品独有的保单贷款特性。年中以来的“钱荒”，已经使部分银行出现限贷、惜贷，这令其他融资渠道备受关注，如客户

急需用钱，可以利用手中的保单进行贷款。一般购买十天后即可向保险公司申请保单贷款，贷款额度为贷款时保单现金价值的90%，且无需其他抵押，到账时间一般为材料齐备后的三个工作日。对于已经贷款的保单，其保障依然有效。三是该产品的保障功能，它提供疾病、特定交通工具和一般意外伤害或身体全残保障。在风险事故频发的今天，特别是对企业主、外出务工人员，以及生存压力大、高污染生活环境的都市一族，一份可靠的保障尤为重要。

**顺“市”而为，强化理财功能或将成为未来保险市场主流**

随着保险投资渠道的全面放开，保险公司已经几乎掌握了金融市场全部投资工具，保险投资收益率开始稳步提升。业内认为，随着理财时代的到来，保险如果还只强调保险的保障功能，无疑会被市场逐渐边缘化。“我国现已进入理财时代，一方面是源于社会财富的增长，另一方面则是人口老龄化时代的快速到来，由此所派生出的诸如养老、看护、医疗等需求，依靠传统保险机制分散风险的效果很有限，更多的是依靠储蓄机制和投资机制来应对。”一大型险企资产管理公司有关负责人对记者表示，“保险公司应该对业务结构和运作模式做出调整，不仅要能提供保障型解决方案，还要能提供财富管理手段。”(方美华)

生命人寿  
SINO LIFE

## 生命人寿周口中支 “特别行动”展形象

**本报讯** 金秋十月，智得天下，稳赢一生！10月4日上午8点，生命人寿周口中支市本部在周口人民公园组织“特别行动”，数十位生命同仁齐聚一堂，载歌载舞，向周口市民展现生命人寿朝气蓬勃、专业、敬业的形象。

晨操过后，生命人寿周口中支市本部设立的有客户咨询台，向前来咨询的群众讲解保险金融知识。近年来，随着河南省社会经济快速发展和对外开放的不断扩大，保险业在群众中的认可度也越来越高。广大群众对

金融保险等理财产品的需求也日益增强。创新保险产品，满足客户需求、造福百姓生活已经成为保险业的一个重要使命。

本次特别行动的宗旨就是让保险走进群众，为群众普及保险知识及各项金融法律法规，使大家更客观、准确地认识保险、了解保险，树立科学理财观念，理性投资，维护金融市场稳定和客户的合法权益，为保险业更好地造福人民尽一份绵薄之力！

(张峰)



太平洋保险  
CPIC

## 中国太保荣获 “最大市值企业大奖”

**本报讯** 2013年10月8日，在《亚洲周刊》举办的中国大陆企业香港股市排行榜颁奖典礼上，中国太保荣获2012—2013年度“最大市值企业大奖”。

近年来，在香港证券交易所上市的中国大陆企业发展迅猛，已在香港资本市场上占有举足轻重的地位。为此，《亚洲周刊》根据各上

市企业公司治理水平，品牌建设成

就等因素后排定次序，并颁发了该

奖项。与中国太保同时获此殊荣的

还有工商银行、中信银行等在港上

市金融企业。

《亚洲周刊》于1987年在香

港创办，是全球首本国际性中文时

事周刊。

(王允)

中国太平

## 中国太平保险集团党委书记王滨： 太平人寿党委班子建设应做到“四要”



治觉悟和角色定位，太平人

寿党委班子是一个政治坚

定、作风过硬、团结奋进的领

导集体。

对太平人寿党委班子建

设，王滨提出了四点明确要

求：一是要教育。要更加注重

党委班子的党性党风党纪教

育，让党委班子成为一个政

治过硬、技术精湛、作风优良的领导集体。

要通过此次活动，制定切实可行的学习计划，使

学习成为一种常态。二是要切

实。要切实改进“自查”中暴

露出来的个人缺点和不足。

要对照中央有关要求，结合

自查暴露出来的缺点和不足，提

出切实可行的改进举措。

三是要结合。要在工作中将教育实

践活动与业务发展进行有机结合，

相互促进，不能将教育实践活

动与中心工作割裂开来，不搞“两

张皮”。

四是要严格。要对各省级分公

司的党委班子做到严格管理、严

格要求。对干部“严是爱、宽是害”，要

秉承公心，按照中央关于好干

部“信念坚定，为民服务，勤政务实，

敢于担当，清正廉洁”的标准去要

求和培养各省级分公司干部。

(综合组)