

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 理赔及时”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,啥时间啥时答,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和我贴心的。”

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“中华行车险创新服务”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、服务质量和不断创新不断提高。

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



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区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区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)



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

本报 9 月 24 日,太平人寿召开的群众路线教育实践活动专题民主生活会。中国太平保险集团党委书记王滨,集团党的教育实践活动第一督导组组长陈默,及集团党的群众路线教育实践活动领导小组办公室成员权五奎、李志强、徐锋参加会议。王滨在会上充分肯定了太平人寿作为集团“领头羊”、“排头兵”的政治觉悟和角色定位,并对太平人寿党委班子建设明确提出了“要教育、要切实、要结合、要严格”的“四要”要求。

王滨在会上作了重要讲话,对此次太平人寿党委专题民主生活会的组织召开给予了充分肯定和认可,认为太平人寿充分体现出了作为集团“领头羊”、“排头兵”的政

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)



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,为其家庭理财管理和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,资导型产品的推出,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%,且无须其他抵押,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)