

中国人寿保险股份有限公司周口分公司 致力打造诚信服务销售团队

为提升营销员信用品质,坚持诚信销售,保障保险客户利益,中国人寿保险股份有限公司周口分公司继续开展高信用等级营销员评估活动,致力打造诚信服务销售团队。经严格考核,2013年上半年达到高信用等级营销员114名,名单如下:

一、获得AAA级高信用等级营销员

扶沟支公司:严俊花、孙金艳

西华支公司:轩新梅

商水支公司:王海中

郸城支公司:位华

沈丘支公司:尹瑞金、夏留明
项城支公司:高志清、解运丽

东城营销部:牛庆华

二、获得AA级高信用等级营销员

扶沟支公司:王银焕、王建设、王清亮、张玉翠、赵明丽、高爱芬、张春风、宋维和、葛秀两、赵国义、赵清恩、曹东风、吴慧君

西华支公司:张玉春、律学兰、冯德义、刘红艳、刘三河、张翠英、李玉芝、智皖成、许梅英、郭喜玲

太康支公司:张文梅、张东丽、朱知广、张相勇
淮阳支公司:焦士灵、曹长运、李百林、张进

一、张知峰、陈景梅、曹德芝、张玉梅、贺俊生

鹿邑支公司:王芳仁、王秋云、张群山、刘晓丹

郸城支公司:常树贵、张秀荣、何传庚、张玉芝、韩玉、徐美兰、李士平、刘玉梅、王宝锋、王学才、陈玉清、王亚飞、卢萍

沈丘支公司:张付昌、涂敏涛、邵东方、李艳丽、徐敏、刘海芝、李海灵、楚雪梅、郭喜梅、王素芹、李书申、张学军、郭玉华、高福通、张子兴、张

妮、张柳、吴顺清、付勇、贾贞强、王洪领、何华丽、鲁玉彬、张珍、王锦锦

项城支公司:曹咏梅、程冬红、王纪营、朱军亮、田曙光、王玉华、刘勤英、戚亚丽、郭民善、吴凤灵、吴玉锋、王桂霞、秦凤兰、张海敏、裴旭明、崔爱荣、刘红

东城营销部:李爱莲、杨爱琴、于金平、张杰、张玲、马清爽

西城营销部:范新芝、许银玲、袁爱华
(记者 程芳 王吉城)



推出针对癌症进行理赔保险险种 信泰保险举行“百万健康”新产品发布会



12月7日上午,信泰保险周口中支在周口金汇宾馆举行“百万健康”新产品发布会,信泰保险300余名客户出席发布会。信泰保险周口中支总经理刘艳芝发表了热情洋溢的致辞,副总经理赵辉煌对产品进行了详细介绍,并做了精彩演讲。

信泰人寿百万健康保险计划又称为“百万防癌”,是一款针对癌症进行理赔的保险险种,具有缴

费低、保障高、投保简单的特点,出生满30日至60周岁都可以购买,且不用体检,为消费者的健康再上一把“安全锁”。

信泰人寿保险公司成立于2007年5月18日,总部设于浙江杭州。公司成立以来,始终以“做稳健于世的百年金融控股蓝筹”为愿景,秉承“恒信、稳健、厚德、致远”的企业精神,以“为员工创造人生价值,为客户创造人生保障,为股东创造资本回报,为社会创造和谐安定”为使命,奉行“一朝结缘,一生守信”的品牌主张,致力于成为行业公认的践行保险营销理念的榜样,成为大众公认的能为其量身定做保险保障计划的保险人,成为市场公认的颇具升值潜力的上市保险企业。

信泰保险周口中支副总经理赵辉煌表示,

近几年,随着社会不断发展,人们的生活方式、饮食结构都发生了巨大改变,加上外界环境污染等因素影响,人们患癌症的几率越来越大。针对越来越高的癌症发病率和越来越贵的医疗费用,信泰保险推出的“百万抗癌”保险计划,将保险责任锁定为癌症风险,真正做到惠及万家,方便客户。

(记者 程芳 王吉城)



中华保险周口中支 积极做好2013年度总结工作

为积极做好2013年度“回头看”,总结经验,寻找存在的问题和差距,做好年底收尾工作,助推2014年公司健康、快速发展,近日,周口中支全面开展了各项总结、回顾工作。

一是要求全市各基层机构、机关各部门上报2013年度工作总结,主要对2013年度转变经营发展思路,完成各项经营管理指标、经营成果、队伍建设等方面情况进行深入细致的总结,提炼成功的经验,针对存在的问题和困难,研究制订相应的措施和办法,并提出明年工作思路、计划目标及工作重点。

二是要求全市各基层机构、业务部负责人做好年度述职工作,主要包括一年来个人所做的工作和取得的成绩、存

在的问题以及2014年的工作打算。中支公司成立了年度考核小组,届时将下到各基层机构进行现场考核打分,对负责人进行公平、公正的评价。

三是要求全市系统全体员工做好年度述职工作,结合岗位实际,针对个人一年来的主要工作进行全面、系统的总结、回顾,并对公司长远发展提出建设性的意见、建议。中支公司员工将专门安排时间进行集中述职,各基层机构员工由本单位自行组织述职,并做好汇总、上报工作。

年度总结工作是一项系统性的综合工程,意义重大,无论对于公司还是个人都是一次检视、提高的机会和平台,周口中支将全力做好此项工作,为2014年大发展奠定好坚实的基础。

(杜文涛)



天安人寿荣获三项产品大奖

10月26日,由《保险文化》杂志社主办的“第八届中国保险创新大奖颁奖盛典”在东莞举办。天安人寿凭借出色的产品创新能力荣获3项产品大奖。

经过创新大奖评选组委员会3个月时间的调研和评选,天安人寿天保盈之福禄双全保障计划获得最佳产品组合奖,天保利II号两全保险(万能型)获得最佳理财产品奖、安行天下两全保险获得最佳人身意外保险产品大奖。

最佳产品组合——天保盈之福禄双全保障计划:福禄双全责任简单,高保额免体检,可搭配重疾、防癌、养老等多种产品实现组合销售,满足客户短、中、长期理财需求,可兼顾客户少儿教育、青年创业和未来养老的人生难题。天保盈智能保险服务平台所提供的网上追加、领取、保单管理、账户关联以及便捷理财等功能,引领了金融产品和IT技术的发展潮流,使客户足不出户便可享受灵活快捷的理财服务。

天保盈之福禄双全正是将二者有机结合,亦是对天保盈的进一步升级,真正实现客户通过一个账户满足多种财务需求和金融服务的愿望。

最佳理财产品——天安人寿天保利II号两全保险(万能型):天安人寿天保利II号是公司万能险产品系列中的

热销产品,为客户的资金提供稳健的保值增值功能。具体产品优势如下:

1. 收益稳健:天保利II号通过万能账户月度结算,复利累积,实现快速见收益;客户可随时上网查询账户情况,收益清晰明了;

2. 保障全面:保险期间内身故保障105%保单账户价值,特定交通工具意外伤害身故高额保障,涵盖飞机、轮船、火车、公共汽车等;承保范围30天-70周岁,保障人群更广泛;

3. 盘活资金:10天犹豫期过后,如需急用钱,可选择保单质押贷款或部分领取,解决燃眉之急,盘活资金;

4. 坚守承诺:账户透明,收益清晰,信守承诺。无初始费用,保单管理费,风险保险费,部分领取及退保费用少。

最佳人身意外保险产品——安行天下两全保险:该产品充分满足了商旅人士或自驾车客户购买高保障高性价比意外保险的需求。

1. 保费低保障高:每年只需一两千元钱,轻松拥有百万保障,满期返还保费,利息买保障,性价比超高;

2. 交费方式灵活:产品交费灵活,有一次交清、3年、5年、10年、20年缴,保障最长可达30年,百万护航,让您安行天下。

(金娅琼)



生命人寿周口中支开展冬季送温暖活动



尊老爱幼是中华民族的传统美德,作为新世纪的一员,更有责任和义务传承和发扬这一优良美德。为弘扬时代精神提高和培养公司全体员工的社会公德意识,了解生命人寿公司的营销宗旨,关

爱每个家庭,让老人能够老有所依,生命人寿周口中支总经理室号召全体员工捐款,并结合当地的志愿者协会于12月5日世界捐赠者日走进了周口市福利院。

据了解,在这里的大多是“三无对象”即“无劳动能力,无生活来源,无赡养人”。生命人寿给这些院民们带去了过冬的棉衣和食品,并给他们修剪了指甲,换上新装,志愿者们还为他们表演了腰鼓。院民们高兴得合不拢嘴,其中有一位孤儿给大家唱起了《小燕子》歌曲表示对生命人寿周口中支人员的谢意。生命人寿的热情和爱心感染了整个福利院的院民们。

生命人寿周口中支自成立以来,已相继参与西华县希望小学的书包捐赠以及川汇区纺织路小学教师赠送保险等活动。这次活动的举办再次彰显了公司以“爱心、服务、创新、价值”的经营理念,同时提高了全体员工的思想品质,也给需要帮助的人们带去了一份关爱之心。

(生命人寿周口中支)

国华人寿推出升级版养老年金保险 “盛世年年C款”

摘要:以创新著称的国华人寿即将推出一款升级版的养老年金保险“盛世年年C款”,性价比非常高,返还快、终身可领,很适合作为家庭养老保险的补充。

近来,十八届三中全会《决定》引发国人热议。其中诸多涉及社会保障的内容,更激起广大民众对养老问题的特别关注与担心。

担心一是基础养老金全国统筹,这绝对有利于增强养老保险的公平性、流动性,可统筹后东部经济发达地区的结余资金是否会被“均贫富”?全国一盘棋会不会拉低东部发达地区的养老金呢?

《决定》提出建立更加公平可持续的社会保障制度,推进机关事业单位养老保险制度改革。这对于深化我国养老保险制度改革具有重大意义,有利于从根本上解决社会反映强烈的“双轨制”问题。但养老保险制度改革在“深水区”是否能顺利推进?养老保险顶层设计方案是否能实现真正意义上的公平?是否能给大众带来实际的利益呢?是为担心二!

担心三,延迟退休问题之前反响最强烈,渐进式延迟退休虽然是逐步延长退休年龄,但老百姓还是担心,这样就能克服人口老龄化给中国养老金体系带来的压力么?而当下工作与缴

费年限延长,领取时间减少却是明摆着的事实。养老问题关乎每个人的切身利益,国人给予关注和担心是可以理解的。《决定》提出的解决之道是:健全社会保障财政投入制度,完善社会保障预算制度;制定实施免税、延期征税等优惠政策,加快发展企业年金、职业年金、商业保险,构建多层次社会保障体系。

确实,在社会保障体系建设进程中,商业保险正以其独有的专业化优势发挥着不可或缺的重要作用,也越来越受到国民的重视与青睐。目前多家保险公司准备推出配套社保养老的年金保险,以满足人们完善多层次养老保险体系的需求。比如以创新著称的国华人寿即将推出一款升级版的养老年金保险“盛世年年C款”,性价比非常高,返还快、终身可领,很适合作为家庭养老保险的补充。

据了解,定于2014年1月1日上市的国华人寿“盛世年年”年金保险C款作为司庆六周年献礼产品,将给予客户最大的实惠,是保险费率市场化之后第一款用足保监会最高定价利率的年金产品,也是目前市场上返还最为确定的产品,克服了分红保险分红不确定的弊端。

该产品适合0至60周岁投保,缴费期限灵活,3年、5年、8年、10年、20年都可以;最大的特色是固定返还快且高,保单犹豫期10天后即可领取第一笔生存金(100%的基本保额),以后每年领取一次,终身可领;如果不领取则自动转入“金管家”万能账户复利滚动,收益更大;另外可享受保单贷款、垫缴保费、年金转换等权益,使得养老、储蓄理财、资金周转三不误;投保人还可拥有意外身故及疾病身故豁免,全面体现人寿保险的价值。

举例来说,40岁的金先生为保证退休后的高品质生活,为自己投保十份“盛世年年”C款并附加财富管家”,每年缴10万,缴10次,共计100万。他可以获得哪些利益呢?

1、10天犹豫期后即返还首笔生存保险金29205元;2、满周年再返还29205元(相当于

第一年可领取58410元),以后每年固定返还生存保险金29205元,直至终身;3、生存金不领取则可自动进入万能账户,每月复利滚动,时间越长收益越大;4、账户价值随时可领,也可设定55岁或60岁起开始每年领取养老金,金额可自定(不超过账户价值);5、身故保证返还100万,再加账户价值的105%,福泽子孙。所以,“盛世年年”年金保险不仅是补充养老的好产品,还是财富传承的好工具,老少皆宜,早投保早受益!

据了解,国华人寿作为保险新锐,致力于打造中国保险好产品,“盛世年年”是该公司继淘宝双十一“华瑞2号”日销5个亿之后的又一重磅产品,为配合新产品上市,还将在浙江市场上开展一系列客户联谊活动。

养老问题关乎国计民生,关乎你我他。用“盛世年年”做好养老的提前规划与准备,帮你拿走对未来的养老的担心!期待通过国家、企业和个人的共同努力,能早日让咱老百姓变安心!

金融 周口晚报
保险 周口保险协会
热线 13903947963
0394-6171223
展示形象的舞台 《金融·保险》
联系民众的纽带 第32期
(国华)