

中超大幕开启 平安首推球迷 O2O 互动社区

3 月 8 日,中国平安中国足球超级联赛在广州天河体育中心拉开大幕。作为中超联赛的独家冠名商,中国平安提出“简单快乐,平安中超”的理念,并宣布打造中国首个中超球迷 O2O 互动社区,为中超联赛、球员、球迷和平安客户提供简单快乐的足球社交生活服务和专业的综合金融服务。

中国足协副主席、中超公司董事长于洪臣,中国平安集团副董事长兼副首席执行官孙建一出席开幕式。

据悉,中国平安将与中超联赛开展全面深度的战略合作,把中国平安的产品和服务与中超联赛相结合,打造国内首个中超球迷 O2O 互动社区,更好地服务球迷朋友和广大客户。平安中超球迷 O2O 互动社区将形成一个从网上到线下,兼具保险、理财等金融服务和游戏、竞猜等社交娱乐属性,为球迷和客户提供更多方便和有趣的足球生活场景,满足球迷看球、评球、玩球及相关消费的需要。

平安中超球迷 O2O 互动社区主要提供与足球相关的各类服务,目前可通过平安万里通官网登陆,后续还可通过短信和 APP 进入。一方面,中国平安将依托金融企业的核心优势,整合全牌照的综合金融资源,为中超联赛的赛事、运动员和球迷提供全方位高品质的金融服务。

另一方面,中国平安将以社交金融为核心,围绕球迷的医、食、住、行、玩生活圈,设计

一系列互联网金融创新产品,让球迷的生活更加简单、便捷、有趣。据介绍,平安中超球迷 O2O 互动社区将与中超的二级赞助商加强合作,挑选热门独享特供特惠商品,打造专属球迷的个性化电商平台;该社区还将与球场周边商圈合作,让球迷在看球的同时,还能方便快捷的享受商圈优质服务,球迷用平安信用卡购买中超球票也可享有一定折扣优惠。目前,中国平安正在加紧与中超各俱乐部进行商务合作,有望在今后使球迷通过平安的互联网金融平台购买球票、积分兑换球票成为可能,为球迷提供更加简单快捷的看球服务。

开幕式当天,平安中超球迷 O2O 互动社区的第一期中超趣味竞猜已经上线,球迷们可在赛前和赛中用游戏币在平安万里通投注,竞猜中超揭幕战的进球数。同时,中国平安足球宝贝招募、明星球童选拔和足球亲子游戏等活动也将与广大球迷和客户互动,球迷和平安客户只需通过万里通积分就能参与上述活动,选择自己心目中的明星,一起感受足球的快乐。

此次推出中超球迷 O2O 互动社区,实际上是集平安 26 年专业的金融服务经验和互联网金融创新,与中超联赛及俱乐部等深度结合,这既是对中超联赛、和中国足球运动的支持,也是对球迷朋友和广大客户的回馈。中国平安本次中超联赛独家冠名权的合作期限为 2014 年至 2017 年。

(刘雍)

泰康人寿 2014 年 F1 俱乐部峰会在京隆重召开

3 月 6 日至 7 日,泰康人寿 2014 年 F1 俱乐部峰会在北京昌平隆重召开,全系统 F1 俱乐部会员齐聚首都,共度俱乐部年度盛会,共同开启公司高端客户经营的大门。

本次大会分为两天,全系统 171 名 F1 俱乐部会员、33 名分公司高客管家以及总公司高客项目负责人共计 240 余人全程参会。

3 月 6 日,大会首先在龙城丽宫酒店举办了为期一天的高端客户经营提升培训,幸福有约(F1)部为全体会员准备了丰富的培训课程,邀请到了集团最豪华的讲师阵容。3 月 7 日上午,泰康中关村创新中心华光异彩,泰康人寿 2014 年 F1 俱乐部峰会在京隆重召开。

会上,总公司幸福有约(F1)部温琳琳做了题为《开启高客经营之门》的大会主题报告,向全体会员及与会领导汇报了公司高客经营战略、F1 俱乐部团队建设情况及公司高客经营工作规划,为大家勾勒了公司高端客户经营的宏伟蓝图!

会员宣誓环节将本次大会推向了高潮,全体会员以铿锵有力、掷地有声的宣言向董事长庄严承诺:“维护客户利益,崇尚专业诚信,不负公司信任,捍卫泰康荣誉”,这是 F1 俱乐部全体会员的使命和责任!

在雷鸣般的掌声和欢呼声中,陈东升董事

共襄荣耀盛宴

长发表重要讲话。陈董指出,F1 俱乐部的成立,是中国金融市场、乃至世界金融市场一个新的业态,一个新的销售主线,一个新的职业诞生,这个职业是一个新的伟大历史创新。接下来,陈董满怀激情,从中国经济发展、城镇化、服务业、互联网金融等方面做了精彩阐述,以最宏观的视野、最前沿的观点为所有会员带来了一堂珍贵的经济学大课。

陈董指出,“四位一体”是一个老年生命产业链的整合,泰康正在颠覆人寿保险的历史,我们就是要不断去创新、去创造、去改写历史!

最后,陈董对 171 位会员提出了更高的要求,“完美、典范、尊贵”是 F1 俱乐部的代名词,要提供符合高端客户需求的服务,要用实际行动让 F1 俱乐部成为中国最闪亮的顶尖职业队伍。我们的会员要逐渐培养绅士气质,在改变别人生活方式的同时,也改变我们自己的人生,与高端客户一样过上顶尖的生活!

本次大会的成功举办,真正开启了公司高端客户经营的全新大门。相信在全体泰康人的辛勤耕耘下,在 F1 俱乐部会员的共同努力下,公司的大幸福工程战略及高端客户经营体系建设必将逐一实现,泰康必将始终引领行业潮流,牢牢把握行业话语权!

(张岩)

关爱女性 从保险开始 平安人寿为不同阶段女性提供专业投保建议

现代女性往往身兼妻子、母亲、女儿、职业女性等多重身份,女性朋友如何选择适合自己的保险显得尤为重要。平安人寿保险专家建议,处于人生不同阶段的女性,可根据自身需求来为自己构筑一份,让美丽的人生更加从容。

很多女性有保险意愿时,首先考虑的是希望为孩子的成长添加一份保障。然而父母才是孩子最大的保障,如果父母失去缴费能力,孩子的保障也就无从说起。其次,部分女性只考虑丈夫,却忽视了自身的保障。其实,从人身风险而言,无论是生理上还是心理上,女性都更需要保险关怀。

求学阶段:基本医疗+教育保障

这个年龄段的女性年龄和身体各方面还未成熟,女性重大疾病几率小,而教育金占的比重相对较大。平安人寿保险专家建议,这个阶段的女性应该考虑基本医疗保障以及教育保障,如有条件再增加重大疾病保险。推荐投保分红型险种及附加教育保险或万能险,可定期领取教育金或万能险保单账户价值,保障教育费用支出。

初入职场:医疗+意外+重疾

此年龄段的女性走向成熟期,步入职场,有了自己的收入。在投保时应先考虑带有医疗、意外、重大疾病、身故保障的寿险类产品,如能同时享有红利累积生息,则更佳。如果资金允许,可根据情况增加附加险种完善自己保障计划。总体来说该年龄段的女性初入职场,收入不丰且不稳定,建议可先从最基本保障做

从保险开始

起,待后期工作稳定、收入渐丰后适时增加养老及理财类保险。该阶段的女性投保,可为长远规划奠定良好保障基础。

结婚生子:意外+重疾+养老

已婚职业女性通常有了较固定的工作收入,对于生活也有了更长远的规划和期待值,因此在购买保险时有较大的自由度。此阶段的女性建议结合另一半的经济情况,仔细考虑购买的险种。因为已经有了公众的医疗保险,可以购买一些意外险作为补充,又或是投保价格较低的女性健康保险,并在此基础上选择具有分红性质理财功能的保险品种,以达到理财和疾病保险、意外保险、养老等综合功能。在这个阶段,女士或经常出入美容院,并考虑孕育下一代,建议增加整形意外保险和生育保险。

步入中年:理财+养老

处于该阶段的女性,其子女渐已成人,理财、养老成了主话题,建议投保终身型理财类保险。女性所具有的独特生理功能决定了女性在罹患重疾方面的几率要大于男性。尽管女性群体越来越独立,当聪明女性意识到在社会和家庭中自己所扮演的角色无法由别人来替代时,越来越多的女性通过商业保险使自己获得良好的保障。平安人寿的平安福计划由平安福终身寿险、平安附加平安福提前给付重大疾病保险等产品组成,涵盖身故、30 种重大疾病、普通意外、公共交通意外、自驾车驾乘意外、281 项残疾、保费豁免等多项责任的综合保障,是女性关爱自己的智慧之选。

(刘雍)

NCI新华保险

新华保险周口中支 认真开展“3·15 消费者权益日”宣传活动

为持续提升服务质量和水平,力求为客户提供诚实守信、方便快捷的优质服务,在“3.15 消费者权益保护日”期间,根据河南分公司和市行协的要求,新华保险周口中支于 3 月 14 日举办了主题为“畅通维权渠道,保护金融消费者合法权益”的宣传活动。在本次开展的宣传活动中,中支公司领导重视、精心组织、认真布置。活动日当天为前来咨询的客户讲解新华公司产品,十大服务承诺、保险让生活更美好、反洗钱等一系列宣传活动。

3 月 14 日,由于新华保险周口中支宣传工作准备充分,展台刚刚布置好,就成为群众关心的热点。中支客服人员齐上阵,各负其责,利用公司 LED 电子屏滚动播出“畅通维权渠道,保护金融消费者合法权益”的宣传标语,营造了良好的活动氛围;在公司门前设置了投诉台,接受群众的现场投诉,并做到现场

中国平安 PINGAN

平安产险周口中支 积极开展“3·15 消费者权益日”宣传活动

3 月 14 日至 3 月 15 日,平安产险周口中支本部及各四级机构分别在周口市人群集中的路段及各县区成功开展了以“畅通维权渠道,保护金融消费者合法权益”为口号的“3·15”金融消费者权益专项宣传活动。

此次活动,平安产险周口中支领导高度重视,成立了“3·15”金融消费者权益日宣传活动领导小组,提前准备,精心部署,切实践行“畅通维权渠道,保护金融消费者合法权益”重要

太平洋保险 CPIC

太平洋人寿保险周口中支 举办“3·15 消费者权益日”活动

3 月 14 日,周口中支响应分公司及外部监管部门要求按照上级领导的统一安排,在周口中支营业厅门前开展了主题为“畅通宣传渠道,保护金融消费者合法权益”的“3·15”宣传活动,来自周口中支运营保全岗、承保岗及行政人事部等十余人参加了此次宣传活动。

我司“3·15 消费者权益日”的大型宣传展板矗立在公司门前醒目位置,咨询台前工作人员身着职业装,为来往群众讲解“用心倾听用爱呵护”太平洋寿险 2014 年客户服务节及保险知识等。此次“3·15”宣传活动,我司把重点放在了“以客户需求”为导向的客户体验度上,加大了“稳健一生”客户俱乐部、“SOS 全

生命人寿 SINO LIFE

生命人寿周口中支 大力宣传“3·15 消费者权益日”

3 月 14 日一大早,阳光明媚,生命人寿周口中支公司职场外,一场以“畅通维权渠道 保护金融消费者合法权益”为主题的“3·15 消费者权益日”宣传活动在“3·15”到来之前隆重展开。

活动场地人头攒动,咨询踊跃,更有客户主动留下联系方式希望能够更多地参与到活动中来。此次宣传活动得到了公司总经理室的大力支持。应周口中支褚立波总的要求,还设立了“总经理接待日”坐席,为前来咨询的客户答疑解惑,得到广大客户一致好评。

公司营运部王贝经理在现场将客户所提出的问题做了详尽的分类汇总,以期在今后的客服工作中以客户需要为第一出发点,为客户提供更加高效贴心的优质服务。

“3·15 消费者权益日”,是国家致力保护消

中国平安 PINGAN

平安车险新升级 微信查勘真方便

2013 年 8 月 17 日,李先生驾车出游,途中发生事故,撞在路边。随后,李先生通过微信查询“平安产险微信自主理赔平台”,并在后台工作人员指引下快速完成了现场拍照与上传。“整个过程仅用了十几分钟,既节省了时间,又避免了停在路边发生二次事故的风险。

近年来,一股“微风潮”席卷大江南北,微信的出现,极大便捷了人们的生活。作为科技金融的典型代表,平安产险一直致力于用先进科技给客户们带去更加方便快捷的理赔服务体验。而今,平安产险微信查勘的正式推出,让您无需现场等待,轻松理赔。

据平安产险车险理赔部负责人介绍,车主在拨打 95511 报案后,坐席将会对符合要求的客户推荐微信查勘服务。随后,车主只需在工作人员的引导下,动手手指,添加“平安产险微信自主理赔平台”为微信好友并依照指引完成相应部位的照片拍摄与上传,即可完成全部查勘工作,无疑为客户在最短时间内重踏归途提供了保障。

给予解答;认真为群众讲解保险基本知识、如何选择合适的保险产品、以及红利的相关知识等等,并为过往市民发放保险法、反洗钱、分红知识等宣传资料,加深了群众对保险知识的认知,提高了群众自身的风险防范意识。

中支公司将把此项活动常态化,并纳入日常工作的正常内容,为维护新华保险的良好社会声誉和企业形象做出应有和贡献。(方美华)



中国平安 PINGAN

思想,认真开展了金融消费者权益、金融机构应履行的义务、金融消费者维权途径及日常生活中如何维权等知识的宣传,宣传内容贴近生活,贴近群众,一定程度上提高了广大市民的维权意识,取得了良好的宣传效果。

平安产险此次宣传活动,获得了公众的支持和好评,也在一定程度上扩大了公司的社会影响力和品牌知名度。

(洪涛)

球救援尊享服务”及“3·15”来太平洋寿险“吐糟”等一系列宣传。工作人员更是手把手地教前来咨询的客户怎样用手机

绑定“中国太保”微信平台,参与“3·15”来太平洋寿险“吐糟”抢炸鸡活动。此次活动通过与当地群众面对面、“零”距离的亲切交流加大公司诚信服务宣传,也提升了太平洋保险在当地品牌社会形象。同时,各四级机构也积极配合当地政府部门积极的开展了“3·15”宣传活动,并由机构总亲自组织宣传,详细讲解,不仅提高了当地市民的保险意识,更提高了太平洋保险公司的知名度。

(王允)

费者合法权益而专门设立。保护消费者合法权益一直以来也都是生命人寿为客户提供客户服务的最低基本要求。

“一份保单 永远的朋友”这种经营理念一定可以让生命人寿在发展壮大过程中飞得更高更远。

(生命人寿周口中支)



此外,对于已经出险的车主而言,如何能随时随地、方便快捷的掌握爱车的理赔进度,则更是广大车主关心的问题。现在,只需添加“平安产险微信自主理赔平台”为好友,即可通过车险理赔进度查询功能,即时掌控理赔案件状态及定损金额、材料费用及明细、工时费用及明细等关键信息,理赔进度一目了然。

后续,平安产险将一如既往地以客户为导向,关注客户在事故处理过程中方便、快捷、省心的体验,继续利用先进科技、专业人才以及领先的技术平台,不断升级服务标准,为全国的平安车主提供专业、便捷和周到的服务。

(洪涛)

展示实力和形象的舞台 联系群众和客户的纽带 第 44 期	
金融 保险	周口晚报 13903947963 周口保险协会 0394-6171223