



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，中国平安集团副总裁兼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



开启高客经营 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俱乐部峰会在此隆重召开。

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



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



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服务水平，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

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）



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

（洪涛）



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

（王允）



生命人寿周口中支

大力宣传“3·15消费者权益日”

3月14一大早，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求为第一出发点，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

（生命人寿周口中支）



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”，并在后台工作人员的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与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。

据平安产险车险意健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导引下，动动手指，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。

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