

NCI 新华保险

新华保险理赔服务“更易、更快、更关怀”



6月12日上午，家住太康县常营乡的刘女士接到新华保险周口中心支公司业务人员的电话，告知其万某的意外身故理赔已结案，请及时查账。刘女士情绪十分激动：“真没想到新华的理赔这么快，真没想到啊，谢谢你们。”

刘女士的丈夫万某，于2014年4月5日下午在太康县常营乡卫生院因消化道大出血经抢救无效身故。刘女士想起丈夫曾投保新华保险，就及时联系业务员并拨打新华保险客服电话95567报案。

接到报案后，周口中心支公司理赔人员立即前往客户家中了解情况，送去慰问，并告知申请理赔所需资料。经查询，2010年3月11日刘女士为丈夫万某投保新华保险吉

星高照A款两全保险（分红型）保额为4万元。2014年4月14日法定受益人之一刘女士（被保险人的妻子）在准备好资料之后，向我公司提交索赔申请，经审核出险事实清楚，索赔单证齐全，依据吉星高照A款两全保险（分红型）条款约定，公司于2014年4月15日迅速做出理赔决定，赔付万某身故保险金82059.42元。

46岁的万某正值不惑之年，上有老下有小，本是美满家庭，却被无情的病魔夺走生命，着实令人惋惜，但风险就是无情、不偏不倚、不可预测、不可避免。我们面对风险别无他法，唯有防范，而新华保险则是我们防范风险的最佳选择之一。新华的保单解决了万某家的燃眉之急，给万某家人伤痛的心带来了抚慰与平衡。

爱是无形的，爱是无法度量的。而在新华保险爱是有速度的，提高速度，新华保险理赔更快；爱是有距离的，缩短服务距离，新华保险让理赔更容易；爱是有温度的，提升温度，新华保险让理赔更关怀，新华人用一点一滴的温暖行动让客户感受到爱的温馨。多年来，新华保险一直秉承为客户提供最优质的服务，树立了自己的良好品牌。只要是新华保险客户出险，公司都会以“更易、更快、更关怀”的切实行动让您满意，新华人的理念是将大爱量化成细节！让服务更具有人文关怀！

(姚超)

生命人寿 SINO LIFE

生命人寿周口中支 第八届客服节暨第二届生命养生文化节开幕



7月份，生命人寿一年一度客户服务节又拉开了帷幕，周口中支紧跟总、分公司节奏，于7月15日召开了生命人寿周口中支第八届客服节暨第二届生命养生文化节开幕仪式。

本届客服节的主题是：心手相连，生命有爱。周口中支围绕这一主题，在客服节期间将开展一系列的客户服务活动：一、客服节·零

接触“生命时光，养生相随”养生体验活动。活动期间公司将邀请专家带领广大的客户一起来探讨养生的话题。二、客服节·优服务—“生命服务，乐享品质”客户服务体验活动。在客户服务节期间，开展以下服务提升活动：1.完善信息，让生命更懂你；2.免息复效；3.免费补发保单；4.体验E服务，注册关联送好礼。三、客服节—“生命精彩，指尖共享”生命微客户服务节活动。在客户服务节期间，通过公司官方微信订阅号“生命保险在线”和服务号“生命人寿”两个微信号，分别开展以下微信线上互动活动：1.分享生命养生活动感受，总公司将抽取幸运客户赠送生命VIP服务；2.微信关联保单，总公司将抽取幸运客户赠送生命VIP服务；3.生命微养生堂；4.客户服务节微闭幕式。

通过开幕活动，不仅很好地宣传了生命的服务品牌，彰显了公司实力，而且还体现出了生命人服务客户的用心和能力，既拉近了公司与客户之间的距离，同时也加深了客户对公司的理解。服务是生存之本，周口生命将用心演绎精彩的客服节！（周口中支营运部）

中原信托

中原信托2013年年报成绩亮眼

近日，中原信托正式发布2013年年度报告。报告显示，2013年，中原信托年末管理信托规模余额达1191亿元，同比增长48%，实现了持续、快速、健康发展，主要经营指标继续保持良好增长态势。

年报显示，2013年，中原信托坚持“合作、转型、走出去”发展战略，深入研究宏观和行业形势，着力调整业务结构，创新业务模式，加强营销体系建设，在加快信托主业发展、加强风险管理、提升经济效益、开展业务转型、增强资本实力等方面取得显著成效，主要经营指标再创公司历史最好水平。

信托主业方面，全年新增信托规模996亿元，同比增长48%；风险管理方面，2013年中原信托当年交付到期信托财产613亿元，分配信托收益78亿元，自主开发信托项目到

期清算率、信托收益实现率连续11年保持100%，信托资产不良率继续保持为零，风险管理保持行业优良水平；业务转型方面，新增自主开发类信托规模比上年增加33.03%，实现信托业务收入8.11亿元，同比增长59%；资本实力方面，2013年末净资产23.72亿元，净资产17.81亿元，净资产对风险资本的覆盖率达到123%；净资本与净资产的比值达到77%，各项指标均达到监管标准。

据了解，2014年，中原信托将继续加强风险管理，深入推进业务转型升级，进一步扩大主动管理类信托业务比重，探索投资型、基金化信托业务，并在土地流转信托、信贷资产、资产证券化、家族信托等领域进行积极探索，继续为广大客户提供优质的信托财富管理服务。（赵毅）



中原信托
专业信托金融机构
诚信重诺 值得托付
400-687-0116 0371-88861666

泰康人寿

泰康人寿推出贵宾微服务

结合新移动技术与传统保险服务，泰康人寿已重磅推出了贵宾微服务（微信服务），近40万贵宾客户动动手指就可以享受到方便快捷的服务。

据介绍，泰康贵宾客户只要绑定“泰康人寿”官方微信，点击服务项下的贵宾服务选项，就能获得泰康新生活贵宾俱乐部的精彩活动讯息，同时还可以查看“我的贵宾卡”，了解贵宾手册的服务内容。更值得注意的是，贵宾客户点击“获得高额保障”选项，就可以直接激活贵宾专享的高额航空及高铁

意外险保障，最高保障额度高达1000万元，让自己的出行无忧。

近年来，泰康人寿已经创新推出了一系列便捷的移动微服务。所有客户只要关注并绑定“泰康人寿”公众账号，就可以便捷地享受到易投保、易理赔、易保全、易查询、易咨询等“易”服务，无需跑柜面，不需要网点，只需轻轻一点，保险“触手可及”，帮助客户实现易投保、易理赔、易保全、易查询咨询。（张岩）



践行诚信服务从我做起 ——记民生保险周口中支市区本部员工沈霞

人物介绍：沈霞，来自民生人寿保险股份有限公司河南分公司周口中支市区本部收展部，2013年11月入司。

所获主要荣誉：2013年底加入周口中支，目前职级F07。

2014年4月被评为周口中支优秀主持人。

2014年5月荣获周口中支收展部保费冠军、收展部服务明星。

2014年6月荣获民生保险6钻钻星会员。

沈霞是民生保险周口中支收展部门的一员。在刚入公司的时候，沈霞发现，周围有不少亲戚和朋友说保险是骗人的，问她为什么要干保险？沈霞非常困惑，越是不明白，她越是想深入学习了解这是一个怎样的行业。通过不断的学习，她发现保险并不像他们所说的那样，是一个人人都需要的东西。保险是尊严，是对家人的爱与责任；保险是一个大慈善，一人多众，众人为一；保险就像是最讲信用的活菩萨，在危难时刻解救人们于水火之中。这种大爱精神在感染着她，鼓舞着她。

既然认定了这个行业，就要全身心投入到这个行业当中，这才是沈霞的性格。她开始不

断地用自己周到和专业的服务在传递着保险的正能量，宣传保险的意义和功用，宣传民生保险的特色理赔服务，改变大家对保险的误解。慢慢的她周围刚开始不相信保险的人开始接受保险，相信保险，感受到保险行业的诚信和正规。

不仅如此，沈霞利用业余时间，加入到“国学经典读书会”担任授课老师，义务教孩子读一些国学经典。她说，我们中国有五千年的文明史，我们老祖先留下的这些经典，就是要告诉我们做人就要诚实守信，自强不息；做事要爱岗敬业，守法遵规。这种精神不正是我们保险行业诚信服务的宗旨吗。利用这个机会提升自身的素质，更好的为客户服务，更是把这种精神教给下一代，让孩子们也从小接受这种思想教育，长大了做一个对社会有用的人。

现在的沈霞，在工作中，为客户送保障、送爱心、送服务；在业余时间，不管刮风，还是下雨，她都会按时去“读书会”义务授课。这种大爱的精神在沈霞身上体现的淋漓尽致，这种精神值得我们每一个人去学习！

(民生保险周口中支)



为保险奉献青春 ——记民生保险周口中支市区本部员工李玉花

人物介绍：李玉花，来自民生人寿保险股份有限公司河南分公司周口中支市区本部，MO3，2009年8月入司。

所获主要荣誉：2011年获得民生保险2011组织发展浙江站优胜奖。

2012年6月被授予“司庆功勋”荣誉称号。

2013年5月在北京参加全国第一期“精英3000”培训。

2014年5月获得周口中支“保费王”荣誉称号。

2014年6月周口中支客户“满意度调查评比”荣获第一名。

李玉花是民生保险周口中支入公司时间最长的业务员之一，从事寿险行业十余年，她服务的客户不下千人。每一个客户都对李玉花的服务非常满意。这源于她的爱岗敬业的精神，源于她为客户服务的真心不变。

成功学有句名言，有一种财富是精神。是的，人是要有点精神的，对于一个保险业务员而言，这精神便是荣誉。想到荣誉，或许人们更多联想到鲜花和掌声，想到成就与成功；然而，荣誉，这个神圣的字眼，对李玉花而言，它还代表着付出，代表着奉献，代表着庄严的诺言，以及责任与义务！对于任何一个热爱保险事业的人而言，它便是爱岗敬业，便是执著拼搏，便是真诚服务，便是永不言弃！做保险，是帮助别人提升自己，赢得尊敬、友谊的事业。要在这事业之路上走得远，走得稳，我们就必然投入生命中全部的热情。

提起爱岗敬业，李玉花堪为民生保险周口中支的典范，她始终坚信一句话，客户的事情就是最大的事情。今年3月份，李玉花的一位客户晚上下班骑电动车回家，不小心栽到路边的水泥台上，磕到了头部，住院治疗花了1400多块钱，李玉花知道后，第一时间到医院探望客户伤情。客户住院需要家人照顾，没空办理理赔手续。从医院办理手续到跑乡里盖章，都是李玉花亲自为客户办

理。直到最后理赔款1200多元打到客户卡上，李玉花没有让客户跑一趟冤枉路，如此周到的服务，感动了客户全家，逢人便夸民生的理赔速度快，民生的人负责任，买保险就到民生！

还有一次，在一个炎热的夏天，中午刚吃过饭，李玉花接到一个老客户的电话，说家里来个朋友想了解保险，希望她有时间了给朋友讲讲。李玉花当即答应马上出发到老客户家中。顶着炎炎的夏日，李玉花骑着电动车花了近40分钟到达老客户的家中，详细为老客户的朋友讲解了保险，并为他量身设计了一款适合他的保险产品。被李玉花这种敬业和专业的精神所感动，老客户的的朋友当场决定在她这里办理一份保险。像这样的事情还有许多，而李玉花在辛苦付出的同时，收获了更多新客户对她的工作的支持！

每次站在舞台上向大家分享自己成功的时候，李玉花总是很谦虚地说，我只不过做了我应该做的事情，尽量为客户做最周到的服务，不怕麻烦，不怕辛苦。我所做的，我相信我的客户都能看到。金奖银奖不如客户的夸奖，金杯银杯不如客户口碑！是啊，在平凡的工作岗位上，做到信念坚定、坚韧不拔，让小事成就大事，让普通成就非凡。相信李玉花的寿险路会越走越远，越走越稳…

(民生人寿周口中支)

**展示实力和形象的舞台
联系群众和客户的纽带** 第61期

**金融
保险**
周口晚报 13903947963
周口保险协会 0394-6171223