



## 生命人寿周口中支举办第八届客服节 养生知识竞赛活动拉近与客户的距离

为更好地服务客户、回馈社会,全面打造生命人寿服务品牌,生命人寿本届客服节延续了养生文化的主题,跟广大客户一起开展了“客服节零距离之生命时光养生相随,饮食养生有奖知识竞赛”活动,带领客户一起进入一场养生的盛宴。

经过前期的宣传铺垫与客户邀约,本届客服节之养生知识竞赛活动于8月16日在生命人寿周口中支六楼会议室举办。活动现场彩旗飞舞、人声鼎沸,当天到场嘉宾达60余人。活动开始后,主持人首先向到场嘉宾进行了微客服节活动宣传,并邀请客户关注“生命保险在线”和“生命人寿”微信号,接着还向客户讲述了夏季一些养生知识。嘉宾听得聚精会神,从中获益颇多。随后的有奖养

生知识竞赛将本次活动推向高潮,现场嘉宾个个积极踊跃参与,活动现场气氛热烈。接下来的幸运大抽奖更是带给到场客户惊喜不断。在欢声笑语和不断的惊喜中,短短两个半小时的养生竞赛进入尾声。活动最后,凭入场票据存根,每位到场嘉宾都获得了公司提供的养生精美小礼品。

本届客服节养生知识竞赛的活动结束了,生命人寿关爱客户的服务理念却永不休止,通过与客户零距离的活动更加拉近了客户与公司的距离。生命人寿周口中支全体人员会无止境全心全意为客户提供全面、独特优质的服务。

(生命人寿)



## 中国平安三大业务健康发展 互联网金融业务格局初现

2014年上半年,中国平安继续坚持稳健经营理念,积极探索创新,保险、银行、投资三大主营业务均保持健康可持续发展。报告期内,净利润达258.64亿元,同比增长18.8%,归属于母公司股东净利润为213.62亿元,同比增长19.3%。内含价值稳步增长,较2013年末上升10.5%。寿险新业务价值同比增长16.7%,险资净投资收益率稳步提升。在经营规模、创新探索范围逐步扩大的同时,集团着力于优化、强化“平安战车”的内部管理模式和转型,基本实现了传统业务与互联网金融业务并进的目标。

2014年上半年,中国平安个人寿险业务规模与代理人数量稳健增长,产险业务质量保持良好,养老年金业务继续保持行业领先。2014年上半年,中国平安寿险市场平稳增长,行业保费增速稳步提升。期间,平安寿险实现规模保费1428.72亿元,同比增长16.7%。个人寿险业务保持增长,实现规模保费1313.62亿元,其中新业务规模保费312.32亿元,同比增长18.7%。依据中国保监会公布的中国保险行业数据计算,平安寿险的保费收入约占中国寿险公司原保险保费收入总额的13.7%,为中国第二大寿险公司。

截至2014年6月30日,平安寿险约有5.985万名个人客户和106万名公司客户,个人寿险客户13个月及25个月保单继续率分别保持在92.3%和88.9%的优异水平。个人寿险业务代理人规模首次突破60万,较年初增长9.1%。2014年上半年新业务价值达117.92亿元,同比增长16.7%。通过推动保障产品及高保额保单的销售,保障型产品占比持续提高,公司内含价值持续提升。

中国平安董事长兼首席执行官马明哲表示:展望未来,世界经济仍存在较多不确定因素,面临复杂的发展局面。中国经济结构转型呈现积极的变化,工业化、城镇化持续推进,经济发展保持中高速增长的基本面没有改变。科技的创新、互联网技术的运用会给传统金融业务带来更多新的业务模式、新的发展空间。中国平安将继续坚持朝着既定的战略方向努力,致力成为“国际领先的个人金融生活服务提供商”。在确保稳健经营的同时,更有力、更有效地利用现代科技,推进各相关领域的创新与发展,让更多的客户简单、便捷地享受到综合金融、生活服务,更好地回报股东和社会各界对我们的信任。

(张凉草)

## 周口银行西华支行 存贷款规模领跑全县同行业

本报讯(记者张猛 通讯员张玉东)8月20日,周口银行5个金融网点负责人到西华县参观学习该行西华支行的先进发展理念和成功经验。据悉,该支行自2012年4月正式挂牌营业以来,经营业绩节节攀升。截至目前,该支行总资产已经达到4亿元,存款规模达到4亿元,贷款余额达到2.38亿元,存贷比在全县同行业排名中位居前列。

西华支行自成立以来,紧贴西华经济发展实际,深入市场调研,提出了以优质资产带动负债业务发展的战略,充分发挥客户经理的主观能动性,大力推动公司业务和个人业务快速发展。两年多来,该支行不断完善员工管理制度,对员工的绩效评价、培训考

核、团队管理都提出了清晰具体的细则方案,打造出透明、公平、高效的员工管理体系,逐渐形成了一支初具团队凝聚力和战斗力的员工队伍。在业务经验上,该支行坚持按业务导向开展经营,实现了风险可控下的主动式发展。两年多来,没有发生一起逾期贷款和不良贷款。在管理体系创新上,率先搭建了较为完整的公司业务产品与管理平台;率先实施了风险管理制度,持续的创新活动有力地促进了支行各项管理和经营水平持续改善。

经过两年多的发展,该支行顺利实现了一年打基础、两年上台阶的发展目标,目前已步入一个新的发展阶段。



## 推出移动互联服务 泰康人寿十八周年“微”力无穷

8月22日,泰康人寿迎来成立十八周年司庆。在全国卫星连线的庆典仪式上,泰康移动互联领域再添两支生力军——移动官网(www.95522.cn)、泰康在线APP和手机站点首次亮相。同时,“一路泰康”公益平台微信服务号也正式上线。至此,泰康人寿搭建起保险资讯、销售、服务和客户触点,覆盖APP、移动官网和微信公众号等多平台的移动互联网服务矩阵。刚刚跨入18岁成人礼的泰康人寿,正焕发出青春的无穷“微”力。

作为保险行业移动互联网战略的先行者,泰康人寿多面出击,创新举措频出。早在年初,泰康人寿就凭借“求关爱”防癌险,开启保险社交;凭借“微小宝”“飞常保”“铁定保”,颠覆交通意外险市场……十八周年司庆期间,第十四届客服节也正在手机微信端火热进行。从战略布局到资源配置,泰康人寿都展现出打造手机保险第一品牌的决心和毅力。

今年以来,泰康人寿除在互联网领域建树颇多,在养老社区等方面也继续保持领先优势。上海申园、广东粤园养老生活体验馆相继开放,泰康养老社区率先实现京沪粤琼全国核心区域战略布局,并试水苏州等二线城市,“医养融合”养老商业模式正沿着战略路线图快速推进。泰康人寿以稳步增强的综合实力,向18岁成人礼交出一份满意的答卷。

在18周年庆典现场,泰康人寿董事长兼CEO陈东升表示,18岁是走向成人的标志。18年来,泰康人寿伴随中国经济发展、金融改革的大潮一路成长壮大,从一个单一的寿险公司到一个成熟的大型保险金融服务集团,业务范围横跨寿险、健康、养老、投资、互联网产业。未来,泰康人寿要把握保险业新“国十条”的发展契机,致力于深耕寿险产业链,为广大客户提供“从摇篮到天堂”持续一生的全方位金融保险服务。

(张岩)



## 新华保险第十四届客服节 文艺演出圆满结束

“九十双飞”,周口腾飞!“中国梦,新华行”。新华保险河南分公司2014年客户服务节大型客户回馈活动“蓝世界”周口站演出圆满成功。

本次活动以客服节为依托,让客户现场体验“掌上新华”、砸金蛋、大抽奖等活动,让客户充分感受公司的服务。新华人寿周口中支抓住儿童剧“蓝世界”这个重要的品牌营销

契机,通过公司全体内勤精心准备,营造出欢乐温馨的气氛,拉近公司与客户的心理距离,让孩子得到欢乐的同时,取得客户的认可,提升公司的影响力和美誉度。新华人寿周口中支借力“蓝世界”一定会在“九十双飞”取得客户满意、业务发展的双丰收!

(李广斌)



## 太平洋寿险集团总裁霍联宏 在央视财经频道解读新“国十条”

8月20日下午,集团总裁霍联宏围绕太平洋保险如何解读《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》(简称新“国十条”)的话题,接受中央电视台财经频道首席金融记者张琳的现场采访。

霍联宏表示,保险新“国十条”不仅是保险业改革发展的制度红利,也是国家治理的制度性安排,这样可以使保险业能够更好地服务经济转型、服务民生保障、服务国家治理体系的建设。对太平洋保险来说,就是要抓住机遇,加快发展,尤其是要加快以客户需求为导向的战略转型,更加关注客户需求,改善客户关系,提升客户体验,从而提升服务能力、创新能力和竞争能力,主推中国由保险大国向保险强国的转变。

据悉,8月13日,中国政府网正式发布

新“国十条”。霍联宏接受央视记者采访的相关新闻在央视财经频道的栏目中播出。

(太平洋)

展示实力和形象的舞台 联系群众和客户的纽带 第67期

金融 保险

周口晚报 13903947963 周口保险协会 0394-6171223