

中国平安
PINGAN

引领寿险行业转型 提升百姓身心健康 平安人寿第十九届客服节落幕

8月27日,历时3个多月的平安人寿第19届客服节在石家庄落幕。此次客服节以“平安有爱·乐·健康”为主题,为客户及家庭带来精彩丰富、平安充实的品质生活,同时意在引领保险行业整体向“提升客户消费体验”的方向转型。

本届平安人寿客服节自5月份在全国开展以来,以网上客服节、中国少年儿童平安行动等活动为核心,相继组织了客户大回访、家庭才艺大赛、健步跑、中超球童、边远地区学校校长交流等一系列活动,囊括问卷、社区、线上等平台模式,参与人次超过800万。平安人寿董事长兼CEO丁当在客服节上表示,平安人寿的伟大,不只是在经营业绩上的伟大,更是在于社会责任上的伟大。

闭幕式上,还进行了平安家庭才艺全国总决赛。作为平安人寿客服节的特色活动,家庭才艺大赛已经连续举办七年,累计超过300万家庭报名参与。在这个欢乐的舞台上,家长与孩子们用默契展现家庭和睦、用才艺实现家庭梦想。

据了解,平安人寿多年来一直关注少年儿童的发展,为社会公益持续灌注力量。当

晚,中国平安公益大使海清及平安人寿总经理助理李文明共同登台,举行了“爱的平安包”公益捐赠仪式,为社会再添一份爱心。

闭幕式尾声,丁当在全场2600多名来宾的见证下,启动了平安人寿客服节20周年“平安心行者”行动。丁当表示,历经19载的平安人寿客服节是专属于平安客户的节日,“平安心行者”行动将以《弟子规》为核心的优秀传统文化进行现代化传承,并用于构建改善现代人的各种人际关系,在理念的宣言之外,平安人寿还将直接发起“致永不忘怀的20个心愿”行动,号召60万代理人及社会各界“心行者”行动起来,在一年时间内去完成20件永不忘怀的心愿。

客服节是平安人寿在国内保险行业的首创,每年面向少年、儿童及家庭持续开展多种内容丰富、寓教于乐的活动,已成为客户感受保险服务的风采之窗。平安人寿表示,2015年将是平安人寿客服节的20周年,以“心行者行动”以及“致永不忘怀的20个心愿”行动为核心的客服节,目标体验人次或将达到1000万人,将让更多的个人和家庭享受保险的关爱。(张凉草)



8月28日,生命人寿周口中支召开“九十联动”业务启动大会,到会人员200人,河南分公司总经理助理杨相东和营销部左总亲临会场为周口将士加油,并分别为本次会议作领导期许和总动员令。周口中支褚立波总经理作领导致辞。会议首先对第二季度精英论坛前三十名、新人沙龙计划前十名进行表彰,颁发荣誉证书、鲜花,佩戴银质司徽。随后,淮阳支公司李月霞经理的演讲为团队传递了正能量,接着营销部王永环经理的方案宣导,让全体工作人员激动万分。大家纷纷制定销售目标,最后各机构发起对抗友谊赛,分公司左总的总动员令把会议推向高潮。(生命人寿)

太平洋保险
CPIC

太平洋寿险河南分公司第三部微电影 《爱在身边3》在各大网站上映

中国太平洋人寿保险河南分公司认真贯彻落实总公司服务理念,关注客户需求,不断创新宣传途径,让更多人了解太平洋保险。

此次,太平洋寿险河南分公司与风华在线合作,通过《爱在身边》系列微电影,以保单为切入点,讲述一段唯美的爱情故事。该微电影成功地把电影与商业元素通过剧情

巧妙地结合起来,是太平洋寿险河南分公司在影视营销上的一次新的探索。

《爱在身边》系列微电影收官之作《爱在身边3》之《有你在,真好》已在各大网站正式上映。通过爱奇艺、搜狐、腾讯、土豆、优酷等视频网站可免费观看。(王允)

中国平安
PINGAN

为宝宝健康保驾护航 平安产险业内首创“奶粉险”

近日,平安产险跨界联手苏宁召开发布会,业内首推“乳制品召回损失险”(以下简称“奶粉险”),这是国内首例为奶粉提供安全保障的保险产品。该产品一经上线,凭借其创新的保险责任、简单的理赔界定,为广大客户在购买母婴食品时提供安全保障。

“乳制品召回损失险”根据每罐奶粉的重量分为两类,其中900g及以下的罐装奶粉每份保费2元,900g以上的罐装奶粉每份保费3元。一旦购买产品被国家质量监督局、工商行政管理部门查出乳制品质量问题责令召回或下架,平安产险将主动联系客户按照保单约定的金额(每罐2000元或3000元)向消费者赔付“乳制品召回损失津贴”,全年最高累计可赔付10万元。

“奶粉险”的另一大特点是理赔便捷。当消费者购买的乳制品被责令召回或下架时,消费者无需提供任何理赔资料,平安产险将根据购买记录主动为消费者提供理赔服务。据了解,在8月19日至8月30日苏宁易购节期间,该产品由苏宁统一购买赠送给前4

万罐奶粉购买客户。后续平安产险将与苏宁深化合作,消费者在购买乳制品的同时可一键购买这款保险,方便快捷。

近年来,国内奶粉安全话题备受关注。目前中国每年新生儿的数量已经达到2000万,“奶粉险”的推出填补了母婴食品安全保险这一市场空白,同时依托互联网零售平台能够实现一键轻松购买,理赔流程简单快捷,或将是互联网金融的又一次有益尝试。苏宁金融公司负责人表示,平安产险业内领先的创新能力和理赔服务水平是苏宁选择平安产险作为合作对象的主要原因,未来双方将不断拓展和延伸合作领域,致力于为客户提供更丰富、更便捷的消费体验。

据悉,平安产险一直以来着眼开拓互联网保险领域,从消费者实际生活出发,开发出多款个性化保险产品。平安产险表示,未来将继续由客户体验作为经营的出发点,用科技手段为客户提供最优体验,努力打造客户首选品牌。(洪涛)

泰康人寿
TAIKANGLIFE

泰康人寿周口中支 成功举办“我的少年梦”书画大赛

8月25日下午,一场以“我的少年梦”为主题的少儿书画大赛初赛在泰康人寿周口中支川汇区本部如火如荼地举行,本次书画大赛参赛者达60余人。

此次活动于15时准时开始。比赛中,小选手们或挥毫泼墨、大开大阖,或精心勾勒、细处着笔,或信手涂鸦、随性写意,勾画出心中理想的美好愿景。一位三岁的小选手在画纸上描绘出了自己的梦:“用我们的小手保护环境,用我们的爱心创造和谐。”另一位小选手拿着自己的作品告诉工作人员:“希望有一天我们能在自家的房顶驾起云梯到月球上玩,我们就能和星星说话了……”

此次活动是通过手机微信报名和线下报名

相结合的形式,让非公司客户人群也同样体验到了公司的“贴心、便捷的服务”。活动时间持续到17时,收集到许多优秀的作品。活动结束后,公司为每位参与的客户均赠送了“飞铁保”及精美礼品。

通过此次比赛,不仅培养了孩子们的社会责任感,在周口市民中间树立了良好的寿险企业形象,较好地展示了泰康人寿保险公司“与民同乐、共建家园”的良好形象,更为业务一线累积了大量的客户。业务员叶勤告诉大家:“此次参赛选手的客源最多,相信这些都是我未来的客户,我对自己今年的业绩充满信心。”

(张岩)

天安人寿
TianAnLife

天安人寿“天保盈-富贵年年”上市两周年了!

扫描二维码 参加感恩活动 赢取丰厚大奖



天安人寿保险股份有限公司成立于2000年11月,经营各类人寿保险、健康保险、人身意外伤害保险及养老保险服务等。其前身为由美国恒康人寿保险公司和中国天安保险股份有限公司合资组建的恒康天安人寿保险股份有限公司。2009年,经中国保监会批准,改制为股份有限公司,名称变更为天安人寿保险股份有限公司。2011年以来,随着新股东的进入和高管团队的确定,天安人寿发展的历史掀开了崭新的

一页。

2011年,天安人寿启动全国性战略布局,截至2014年3月,天安人寿已开设上海、河南、河北、山东、青岛、吉林六家分公司及北京营业总部。2013年资产规模突破百亿。

天安人寿周口中支成立于2012年12月,坐落于周口市川汇区建安路(原光荣路)南段。公司秉承总公司经营理念,围绕周口中支总经理李雪红女士大力倡导的“和谐、奋进、感恩”三大文化,着力打造周口市场寿险名牌,在老百姓中树立良好行业口碑。

天安人寿优秀产品之一的“天保盈-富贵年年”已经两周年了,该产品凭借“安心、开心、舒心、随心、爱心”五“心”级特点,赢得了广大客户的信赖和喜爱。在这个特别的日子,天安人寿周口中支为回馈广大新老客户,特推出两周年产品特别活动,扫描左上方的二维码,关注公司公众平台,到公司参加感恩活动,赢取丰厚大奖,活动时间2014年8月25日-2014年10月31日。公司地址:周口市交通大道与建安路交叉口北50米路处。

(天安)

NCI 新华保险

新华保险“金彩一生”隆重上市

2014年8月13日,被保险业称为新“国十条”的《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》正式发布,这是根据7月9日国务院常务会议关于“加快发展现代保险服务业”要求而制定的纲领性文件,一时间关于“保险业之春”的欢呼声响彻云霄。就在《意见》发布之后的两天,新华保险重磅推出年金产品“金彩一生终身年金保险理财计划”,融合了费率市场化、商业养老、拓宽投资渠道等诸多有利条件,涵盖保险理财、养老、长期规划等功能,成为新政光辉照耀下的亮丽作品。

据悉,“金彩一生”的客户群定位为中高收入人士,是一款利益清晰明确、稳健增值、侧重养老的终身年金保险计划。该计划由主险“金彩一生终身年金保险”和附加险“附加随意领年金保险(万能型)”组合而成,其中主险为费率市场化改革后的普通型终身年金产品,附加险是具有最低保证利率的万能险产品,具有四大鲜明特色:

第一,锁定利益

作为费率市场化新产品,“金彩一生”主险预定利率较高,利益清晰明确。合同约定给付时间与给付比例,犹豫期后给付首期保费的10%,60周岁前每两年给付基本保额的10%,60周岁开始每年给付基本保额的20%,固定领取毫无悬念。

第二,终身享福

“金彩一生”为终身年金产品,功能侧重养老,自被保险人60周岁开始,养老年金的给付频率和给付比例双加速,为消费者提供伴随终身的资金支持,满足生命周期财富管理需求,规避长寿风险。

第三,传承财富

“金彩一生”主险身故保险金不低于所交保费,生前多领多得、享受生活,身后安心

传家。前期给付的资金可用于家庭生活规划,后期是养老金的有力补充,身故金可留给后辈,有效保证资金安全,传承财富。

第四,加速回报

“金彩一生”是普通型年金产品与万能型保险的巧妙组合。主险的各项生存类保险金自动进入附加万能险账户,以月复利的方式累积增值。附加万能险账户每月公布结算利息(最低保证利率为年利率2.5%),利益清晰透明,投保人可以灵活支配。

目前国内理财市场发展迅速,除银行理财、股票、基金等大众主流的投资产品之外,互联网金融来势汹汹,为消费者提供了更多理财选择。调查显示,受金融市场波动、政策调整和企业经营风险等因素影响,国内投资者,特别是高净值群体已将“财富保障”作为首要的财富目标,并且将保险作为主要保障和风险分散手段。

面对复杂的理财环境和未来严峻的养老形势,全面考虑人生需求,合理规划资金以弥补退休养老金的不足,已成为个人理财的重要目标。新华保险“金彩一生”正是以满足个人生命周期的财富管理需求而出发,明确固定利益,产品设计更倾向于消费者,为消费者提前锁定未来的品质生活。

(新华)

展示实力和形象的舞台
联系群众和客户的纽带 第68期

金融
保险

周口晚报
13903947963
周口保险协会
0394-6171223