



泰康人寿快速理赔有效助力业务发展

10月16日,泰康人寿周口中支客户吕女士亲自将一面印有“服务热情,理赔迅速”的锦旗送往泰康人寿周口中支公司,以表示对公司快速理赔的感谢。

2009年6月,吕女士为孩子办理泰康吉祥住院津贴健康保险,被保险人不慎被热油烫伤腿部和脚部住院治疗。泰康人寿接到报案后,调查人员和代理人及时往医院进行探视,并给客户讲解公司推出的易理赔,客户非常感谢地说:“没想到,我这刚打了电话,你们就来医院探望,服务真是太及时了。特别是微信理赔,这个太好了,我在家就能办理理赔,不用来回往保险公司跑了,非常便捷。”10月9日,客户操作微信申请理赔。10月11日,公司正常赔付3100元住院津贴。工作人员第

一时间告知客户,吕女士接到电话后,一再表示感谢:“没想到,理赔这么快,你们的服务真是太好了,我要给咱们公司送一面锦旗。”

10月16日,吕女士亲自将锦旗送到公司,以表示对公司服务热情周到、快速专业的理赔服务感谢,并表示要宣传保险、宣传泰康,去帮助更多需要帮助的人。周口市区本部以此次快速理赔为宣传契机,已经签单累计保费达12000元。

泰康人寿周口中支一直秉承“以人为本、客户至上”的服务理念,用实际行动践行“购买保险就是尊重生命”的寿险真谛,并全力做好客户服务工作,让理赔更迅速,更温暖人心,助力金泰业务发展。

(张岩)



太平洋保险成立业内首家智慧型示范门店

近日,为贯彻落实保险业新“国十条”和“以客户需求为导向”的转型战略,太平洋保险在上海成立业内首家智慧型示范门店。

在对客户需求与消费行为进行大量分析的基础上,该智慧型门店积极引入太平洋保险集团最新转型成果,设置客户体验、坐享服务、自助服务、互动服务等服务功能分区,让客户在门店既可享受坐享式服务、柜面服务,更可体验公司运用互联网新技术为客户量身定制的智慧型服务,极大地满足了客户需求,也保障了保险消费者权益。



天安人寿开展第三届客户服务月活动

为进一步贯彻“以客户为中心”的管理理念,坚持服务创新,致力于让每一位客户享受“优秀服务、优秀团体、优秀品质”的三优服务,促进服务升级,助力公司业务“九十双飞”,天安人寿于10月1日至10月30日,开展“品质天安 筑梦为您”天安人寿第三届客户服务月活动。

本次客户服务月开幕式于9月底在上海太阳岛国际高尔夫俱乐部拉开帷幕。以切磋球艺为契机,以传递友谊为宗旨,在体现“品质

太平洋保险在国家建设智慧城市新时期,率先在“一个太保,综合服务平台”门店建设中,实现客户体验、界面管理、服务样式、人才培育等多维度管理创新,开启了公司落实保险业新“国十条”、实施“云服务战略”的新时代。同时,该门店也成为公司切实推进“以客户需求为导向”的战略转型、落实“关注客户需求、改善客户界面、提升客户体验”三大转型目标、向社会各界和广大保险消费者展现世界500强企业综合服务实力的体验平台。

(太平洋寿险)

天安“筑梦为您”公益主题的同时,生动地诠释了天安人寿一贯坚持以客户为中心的服务理念,体现了天安人寿“天人合一,共享品质生活”的文化理念。

黄金十月,天安人寿客户服务月活动也将接近尾声。在接下来的工作中,天安人寿周口中支也将“服务”的意识深入到工作的每一个细节,打造天安“简约、高效、专业、价值”的服务品牌,担起更多的责任,传递更多的社会正能量。

(天安人寿)



大力推行城镇化 基础产业信托迎机遇

近年来,信托理财作为现代金融投资的重要方式,以其具有的较高收益和较低风险的特性,受到投资者的认同和青睐。据中国信托业协会发布的数据显示,截至今年6月末,信托业管理的信托资产规模达到12.48万亿元,与2011年12月末的4.81万亿元相比,短短两年半间增长了近3倍。而在众多类型的信托产品中,投资者对基础产业信托的热情可谓居高不下。近期有不少读者朋友向本报咨询,希望能够对基础产业信托的特征和未来发展等有更深入地了解,为此记者专门走访了中原信托的专业人士。

据中原信托理财专家介绍,基础产业信托,是指资金投资于基础产业领域的信托,该类项目多为政府项目,且多以项目代建方

对地方政府的应收账款债权作为质押担保措施,该类项目安全度相对较高,客户认可度也较高。从政策层面来看,我国正大力发展战略新型城镇化。据国家统计局统计数据显示,2013年末中国城镇化率达到了53.73%。数据同时显示,2013年中国“人户分离人口”达到了2.89亿人,其中流动人口为2.45亿人,“户籍城镇化率”仅为35.7%左右,城市基础设施需求巨大。据麦肯锡测算,到2020年新型城镇化的资金需求将超过30万亿,一半由政府解决,一半缺口将引入社会资本,基础产业信托正面临着历史发展的大好机遇。

据了解,中原信托将抓住机遇,持续推进业务转型发展,加大创新研发力度,不断为客户提供优质的财富管理服务。

(周彦)



风险无情 保险呵护 生命人寿 10万元理赔款一天到账



9月的一天,郸城客户路先生收到一笔来自生命人寿保险公司金额为10余万元的理赔款,此时路先生提交理赔申请资料仅有三天时间。贴心、快速、高效的理赔服务得到路先生全家的一致认可,路先生当日就打来电话称:“真没想到生命人寿的理赔会这么快,头一天提交理赔申请,第二天理赔款就打到了账户上。这笔理赔款真是救了我们全家,我的后续治疗费用也有着落。”

客户路先生和爱人平时在全国各地跑着打零工,家中有两个未成年子女,跟着爷爷奶奶在老家上学生活,家庭条件不是很好。经朋友介绍2012年2月路先生为自己购买了该司《生命伙伴福满堂两全保险》附加重大疾病保险。2014年7月,客户路先生感觉到耳后有一个小疙瘩,遂到医院检查治疗。经确诊为:腮腺粘液表体样癌。路先生拨打了公司的报案电话。接到报案消息后,生命人寿公司工作人员在第一时间内赶到医院进行了理赔探

视,对客户表示慰问。后期协助客户家属整理理赔申请资料,并指导客户完成当地新农合保险的相关手续。收到路先生的理赔材料后,公司工作人员及时核实时客户出险就诊情况,以确保该案件在系统内能够快速流转。

当生命人寿公司工作人员带着一些生活必需品和理赔决定书来到客户家中时,客户全家非常感动。路先生的爱人称:“家里这两年才借钱盖起了楼房,至今室内也没钱装修;简单处理了一下地面,人就住进去了。两个孩子还都是未成年,都还在上学,家中老人年龄大,也都丧失了劳动能力,靠我们夫妻俩打工赡养。爱人自从得了这个病以后,亲戚朋友的钱都借遍了。治病花费了有十几万,其中七八万都是借的钱。手术后每隔一段时间都要再去郑州医院进行放化疗治疗,马上还要进行后续手术治疗,钱也还没有着落,都不知道该怎么办好,这笔理赔款真是解决了我们家的大问题。生命人寿的理赔真是快,后悔当初没有再多买一些。”

2014年10月10日,路先生和爱人带着孩子来到生命人寿公司,为公司送来了一面“雪中送炭人间真情 风险无情保险呵护”的锦旗并再三对我司表示感谢。

该案件自收到理赔申请资料到赔付结束只用了一天时间,整个理赔过程正是体现了生命人寿公司的“1234”特色理赔服务的承诺,是公司贴心、专业、高效服务的具体体现,该案件理赔赔付迅速及时,为生命人寿在郸城寿险市场树立了优良的企业品牌形象,为公司的保险产品销售开拓新市场提供了良好的契机!

(生命人寿)



平安产险推出大陆居民赴台游专项保险项目

9月19日,平安产险联合江泰经纪启动“大陆居民赴台游专项保险项目”,首次承保客户旅游期间因既往症突发疾病而产生的医药费用,并建立起保险公司、经纪公司、救援公司闭环服务网络,为大陆居民赴台旅游提供更全面的保险服务。

据了解,鉴于目前大陆保险市场上没有专门针对赴台游客的突发疾病医疗保险产品,“大陆居民赴台游专项保险项目”,在保障内容、市场推广、理赔服务等方面采取与旅行

社责任保险统保示范项目配套衔接的方式,在保障内容方面与旅行社责任保险、旅游意外保险和旅游紧急救援服务互为补充,承保因意外伤害或突发疾病(包括既往疾病突发情况)导致的医疗费用及随之产生的紧急救援服务(如延期逗留、丧葬费、遗体送返、安排随行未成年子女返回常住地、亲属前往处理等)和意外伤害/伤残保险金、突发疾病身故(含猝死)及全残保险金。

(洪涛)



新华保险前三季度保费862亿同比增19%

新华保险今年前9个月公司累计原保险保费收入862.25亿元,较去年同期的722.73亿元增长19.3%。

新华人寿保险股份有限公司(简称“新华保险”)成立于1996年9月,总部位于北京市,是一家大型寿险企业,目前拥有新华资产管理股份有限公司、新华家园养老企业管理(北京)有限公司和新华卓越健康投资管理有限公司等子公司。2011年,新华保险在香港联合交易所和上海证券交易所同步上

市,A股代码为601336,H股代码为1336。

新华保险拥有强大的寿险销售人员队伍及约5.5万名正式员工,全国各级分支机构约1600家,为约2976.9万个人寿险客户和约6.2万名机构客户提供了各类人寿保险、健康保险、人身意外伤害保险及养老保险服务。

2013年公司实现保险业务收入人民币1036.4亿元,公司总资产规模达到5658.49亿元,实现保费收入正增长,继续保持行业三甲地位。

(新华)



保险体检与健康告知

体检是保险公司评估保险标的的一种方式,买保险体检一般有以下几种情况:

健康告知有疾病史的,保险公司用体检的方法确认过去的疾病是否还有遗留或对身体其他部分是否有影响,据此作出合理的承保结论;

投保金额高,超过保险公司规定体检上限的;

客户年龄过大,超过体检上限年龄;被随机抽检到的。

健康告知是保险法规定的投保人应该履行的一项义务,体检与健康告知是两回事,体检不能代替健康告知。

(新华)

