

## 平安人寿蝉联“年度卓越理赔服务保险公司”

近日,由《经济观察报》主办的“2013—2014年度中国卓越金融奖”颁奖典礼在京举行。平安人寿凭借卓越的理赔服务,连续两年斩获“年度卓越理赔服务保险公司”奖项。

理赔服务能力一直是衡量保险公司实力的重要标准。2014年,平安人寿继续把“简单便捷、友善安心”的理念贯穿到理赔服务的每一个细节:截至前三季度,标准案件两日内结案率累计值为96%,标准案件平均结案时效为0.80天;110万客户享受到了“足不出户上门服务”所带来的便捷;平安人寿累计用74.22亿元的保险总赔付,让超过120万名客户真切体会到保险的价值。

这一串亮丽的数据,得益于平安后援集中运营平台的保驾护航,更要归功于平安专业理赔人员的不懈努力。2014年3月昆明暴恐事件、马航失联事件、7月海南“威马逊”台

风肆虐,8月云南鲁甸地震,一次次灾难牵动着国人的心,而平安人寿一次次在灾后第一时间的理赔排查与探视慰问,却在阴霾中为客户带去丝丝温暖。7月,平安人寿赔付某身故客户家属1020万元,该案不仅成为平安人寿成立以来的最大个人保险赔案,更是国内个险史上的最高赔付案件。

主办方表示,在每一次的不幸中,平安人寿用卓越的服务彰显保险理赔的意义。因此特别授予“卓越理赔服务公司”称号。据悉,本届中国“卓越金融奖”以“金融e时代的担当”为主题,是面向银行、证券、基金、保险等金融行业的综合性评选活动,以总结中国金融行业的经营理念和方式为宗旨,推动中国金融行业的全面改革和进一步发展,助力中国金融企业走向卓越之旅。

(张凉草)

务。

“利多派”是“新华翼保”平台上的首款产品,作为一款万能型的保险产品,“利多派两全保险”具有以下鲜明特色:

**第一、门槛低。**1000元起即可购买,尤其适合于年轻人合理利用闲散零用资金进行理财。

**第二、风险低。**该产品最低保证利率为年利率2.5%,尤其适合稳健理财的客户群体。

**第三、有保障。**为客户提供一定的人身保障,保障、理财两不误。

**第四、账户透明。**该产品初始费用为0.5%,无保单管理费用,客户端每月公布万能账户实际结算利率,客户可以明确知晓财富的增长情况。据查,已公布2014年10月“利多派”结算利率为6%(年利率)。

**第五、轻松随意。**该产品保险期间五年,一年后退保不收取费用。该产品在移动终端即可完成购买和退保的操作,操作十分便捷。

配合“利多派”产品在“新华翼保”平台的销售,客户将享有系列优惠活动,包括购买“利多派”可免费获赠流量、以及参加iphone6等热门机型0元购机等。

在“新华翼保”平台上还会陆续推出多款保险产品,涵盖健康、意外、理财等多个方面,为客户提供全新的金融保险移动互联体验。

(新华)

NCI 新华保险

## 新华保险与中国电信合作推出“利多派”产品

11月17日,新华人寿保险股份有限公司与中国电信股份有限公司在北京举行“利多派”产品首发仪式,新华保险公司董事长兼CEO康典与中国电信董事长王晓初等双方领导出席了本次活动。“利多派”产品的上市是双方顺应当前移动互联浪潮,在互联网金融领域取得的实质性进展。

中国电信是我国特大型国有通信企业,旗下拥有“天翼”“天翼飞Young”“天翼领航”等知名品牌,集团旗下“中国电信股份有限公司”和“中国通信服务股份有限公司”分别于2002年在香港、纽约及2006年在香港上市,目前手机用户超过1亿户。新华保险位列中国寿险行业三甲,于2011年底在香港、上海同步上市,公司总资产规模约6000亿元。自2011年来,新华保险坚持“以客户为中心”的战略转型,打造全生命周期的客户服务体系,是2014年福布斯全球500强企业。

今年5月新华保险与中国电信就双方的移动互联网保险合作项目在北京举行了签约仪式。时隔半年,基于该战略合作项目的首款互联网保险产品“利多派”成功研发上市。

“利多派”将在双方合作开发的“新华翼保”移动平台上正式销售。“新华翼保”是中国电信为新华保险构建的集移动投保、移动支付、移动保全、线下服务为一体的专用保险移动互联技术平台,新华保险公将在该平台上推出系列移动客户专享的保险产品和服务。

中原信托

## 中原信托带您认知信托

自2007年信托“新两规”颁布实施以来,信托行业得到飞速的发展。据中国信托业协会权威统计数据显示,截止2014年9月底,68家信托公司管理的信托资产规模创历史新高,达到了12.95万亿元。而信托业更是以此稳坐金融行业的第二把交椅,资产规模仅次于我国银行业金融机构的167.91万亿元。越来越多的客户开始主动了解信托,投资信托。那么信托究竟是什么?应该如何认知呢?中原信托财富管理中心的理财专家建议从三个视角认知信托:

首先,对于投资者来说,信托是一种财产管理制度。信托业作为金融四大支柱行业之一,是唯一可以横跨货币市场、资本市场、实业市场的行业,也是目前最具吸引力的高端理财渠道之一。

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  
TAIKANG LIFE

## 泰康人寿积极应对蓬莱“11·19”特大交通事故

11月19日早8时左右,山东省蓬莱市潮水镇新机场连接线附近发生一起特大交通事故。一辆满载黄沙的大货车与一辆接送幼儿园小朋友的小型面包车相撞,大货车发生侧翻,面包车身三分之二被沙土掩盖,车顶被压凹,右侧车门脱离车身。

截至目前,车祸已经造成12人死亡,3人受伤,其中11名死者为4至5岁的幼儿园小朋友,3名受伤儿童经过积极救治,情况稳定,恢复良好,无生命危险。

事故发生后,泰康人寿迅速做出反应,快速启动重大突发事件理赔应急预案。领导高

太平洋保险  
CPIC

太平洋保险品牌价值230.31亿元  
增幅居同业之首

11月13日,国际知名品牌咨询公司Interbrand发布“2014最佳中国品牌价值排行榜”,太平洋保险品牌价值为230.31亿元,同比增长9%,增幅居同业之首;公司排名第15位,居保险行业前三。

Interbrand在榜单解读报告中对太平洋保险作出如下评价:作为三大上市保险公司中的新锐力量,太平洋保险围绕“在你身边”的品牌主张,积极推进“以客户需求为导向”的转型项目落地,在品牌建设方面,在不同接触点上建立统一的品牌形象,不断巩固在市场上的品牌影响力,其竞争力、创新力和品牌

度重视,理赔部做出及时部署,理赔人员火速前往事故现场,并第一时间赶赴交警、医院、殡仪馆等单位进行排查,将排查情况及时反馈、落实。同时,理赔人员积极与同业进行沟通,锁定客户群,为理赔做好前期工作。现经过与蓬莱市委宣传部等相关部门的反复沟通,基本完成了出险人员名单的搜集工作,截至20日下午,尚未发现泰康人寿客户。

生命如此脆弱,遇难的孩子如此无辜,让我们为他们祈福。温馨服务、兑现承诺是泰康人寿的理赔服务宗旨。

(张岩)

价值均呈现稳步上升态势。

本次排行榜是Interbrand第七次针对中国市场运用其首创的品牌价值评估方法,将市场、品牌、竞争者和财务数据整合成统一的、以价值为基础的框架,全面衡量品牌为企业创造的价值。

Interbrand在全球范围内已经积累了超过25年的品牌价值评估经验,该榜单是目前国内最权威的品牌价值排行榜之一,已经成为中国各行业品牌价值发展的风向标。

(太平洋)

## 中行周口分行开展多项利民惠民活动

## 中行周口分行参加希望工程“找零捐助”活动

近日,中国银行河南周口分行积极响应周口市团委关于“希望工程”捐款的倡议,在全辖21个营业网点设立“周口市希望工程找零捐助”爱心箱,倡议广大市民在银行办理业务时把零钱自愿捐助希望工程事业,用于资助贫困大学生、农村留守儿童等公益事业。此项活动将持续开展,是该行承担社会责任的具体体现,也是积极引导社会各界参与希望工程、多渠道筹集爱心资金的一项具体举措。

中行周口分行持续开展  
金融知识普及宣传活动

近期,中国银行河南周口分行根据当地监管部门及人行统一安排部署,在全辖持续开展“金融知识进万家”“金融知识普及”宣传活动。该行在全辖营业网点大厅内增设金融知识进万家客户服务窗口,现场解答客户所提问题;各营业网点门前LED显示屏上做流动字幕,全天候宣传金融常识;同时借助当地媒体和网络平台进行同步宣传,让金融消

费者多渠道了解日常生活中所必需的金融知识,自活动开展以来,共发放宣传册18000份,解答现场咨询1280人次,获得良好宣传效果。

(孔军)

中行周口分行进行货币防伪反假宣传  
暨兑零换残活动

近日,中行河南周口分行在周口市区五一广场举办的“2014年青年志愿者货币防伪反假宣传暨兑零换残活动”,周口分行派出10余名青年志愿者参加了本次宣传服务活动。通过到商户进行宣传,对过往的市民分发折页、宣传册等方式,使得宣传更加生动形象。活动现场为市民兑零换残人民币23笔,金额15000余元。整个活动期间共累计接受群众咨询1100余人次,发放各类宣传资料6000余份,大力推动了反假币知识的普及,提高了居民人民币识假、辨假、反假的意识和能力。

(张新苏)

中国平安  
PINGAN

平安产险跨界合作德国威能集团  
联手打造舒适生活新标准

11月21日,平安产险与全球领先的供热设备制造商德国威能集团开启跨界合作,合力为用户舒适生活的提供家庭财产保障。根据合作协议,凡购买威能供热系统的消费者,均有机会获得平安产险提供的保额高达100万的“家财主险”和“附加险”,保障范围涵盖房屋主体、装修、家用电器、家庭财产等方方面面,消费者再也不用为自己家或者邻居突如其来的家电房屋损失买单。

近年来,平安产险在加大保险创新的同时,依托科技平台不断提升客户体验,力求为客户带来更加方便、快捷的保险体验。平安产险总经理助理朱友刚表示,客户体验始终是平安产险经营的出发点和落脚点,此次与威能的合作,正是希望从家居设备的角度切入,为客户打造更加舒适、更有保障的生活。

资料显示,随着我国居民生活水平不断提高,家财险越来越受到国民重视,但与发达国家相比,我国家财险市场还有巨大的发展潜力。据了解,一直以来,平安产险从客户的需求出发,开发出全家居综合保险、装修保障保险等多款家财险产品,从基础需求到

综合保障,为客户提供细致入微的保险服务。威能(中国)总经理王伟东表示,作为中国领先的综合性财产险公司,平安产险在为威能产品提供保障的同时,更为威能的顾客提供了全方位的保障,这将有效助力威能提升客户口碑及品牌形象。

据悉,未来平安产险还将与威能责任保险、员工意外险以及低碳领域开展进一步的合作。平安产险副总经理曹六一透露,仅是双方的客户和合作伙伴,就有将近百万人从这项合作中受益。曹六一表示,未来平安产险还将继续拓宽合作渠道,为客户带来更多元化的保险体验,努力打造客户首选财产险品牌。

(洪涛)

展示实力和形象的舞台  
联系群众和客户的纽带 第79期

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