



国华人寿荣膺“最具创新力保险机构”奖项



2015年1月17日,由中国证券市场研究设计中心(SEEC)与和讯网联合主办的第十二届中国财经风云榜暨“书写改革信心”财经中国年会在北京举行。国华人寿荣获2014年度

“最具创新力保险机构”奖项,张文杰副总裁代表公司领取了该项荣誉。

作为金融产业最具权威及影响力评选之一,“第十二届中国财经风云榜”以严谨的态度盘点保险、网贷、外汇、银行、证券以及上市公司等金融及相关行业的年度榜单。国华人寿坚持创新思维,寻求差异化发展路径,坚持财富管理和风险保障并举,进行渠道创新,在保险行业率先探索与阿里集团合作发展互联网保险,连续第二年荣获“最具创新力保险机构”奖项。

第十二届中国财经风云榜暨“书写改革信心”财经中国年会围绕“书写改革信心”的会议主题,从宏观经济领域,中观行业层面,邀请诸多政界人士、顶尖学者、商界翘楚、金融行业精英、媒体领袖共话经济政策信号,详解未来机遇,寻觅中国经济良性增长的动力源泉。(国华)



泰康人寿成为国投信托战略投资者

1月19日,从泰康人寿获悉,泰康人寿已经正式成为国投信托的战略投资者。增资完成后,国投信托的注册资本由12.048亿元增加至21.905亿元,泰康人寿、泰康资产合计持股35%。而作为出资人,泰康人寿也将国投信托成功转变成“泰康系”的一子,即其名称由“国投信托”将正式变更为“国投泰康信托”。

“公司将以此次国投信托增资扩股作为出发点,积极引入社会资本参与国有企业改革,更好地发挥投资导向、结构调整和资本经营的功能,实现国有资产的保值增值。”国投集团董事长王会生在1月19日下午的新闻发布会上说道。增资完成后,国投信托的注册资本由人民币12.048亿元增加至21.905亿元,净资产将突破48亿元,可支持信托资产规模达到3500亿元。

对此,业内人士分析认为,成功入股国投信托标志着泰康参与新一轮混改顺利完成第

一单。而泰康人寿董事长兼CEO陈东升也表示,这是国投集团与泰康人寿、悦达集团在混合所有制改革领域合作的重大突破,也是泰康“大资管”战略的又一丰硕成果。从境内到海外市场,从私募、公募、第三方理财,泰康人寿在大资管领域已经进行了全面的布局。本次泰康人寿战略入股国投信托公司,使信托与保险的合作上升到了泰康的公司战略层面,是泰康大资管战略的重要实践。

据了解,泰康人寿将本次投资定位为一项长期战略投资,一方面可以获得良好的财务回报,另一方面泰康和国投泰康信托将在资产管理、财富管理和私人银行等领域的业务拓展、产品开发、人才储备方面充分发挥协同效应,促进双方业务的共同发展,理顺市场化经营机制,力争用3~5年时间使国投泰康信托进入行业第一梯队。

(张岩)



在微信公众账号推出创新功能 “新华保险”微信帮你整理保单

新年伊始,是时候重新整理一下你的保单,看看家中的保单是否过期,或者是否有更新的必要。1月9日,新华保险在微信公众账号“新华保险”推出创新功能——保单微信分类查,只要关注“新华保险”官方微信并通过身份证验证,即可在“保单查询”功能中,分类查询名下所有保单,对保单险种全面盘点,方便客户及时补充完善自身及家庭保障。

新华保险以科技手段创新服务内容,丰富服务方式,打造了APP、微信、网站、电话、短信、邮件服务的六大电子化服务平台。“新华保险”官方微信自2014年9月上线,实现了包括保单查询、续期服务、理赔报案、卡单激活、信息资讯在内的五大类全方位互动保单服务。截至目前,已有关注粉丝15万余名,各类服务使用量近20万次。在线坐席服务自2014年11月全新上线,每天服务时长12小时(8:30—20:30),已为超过3万名客户提供了及时准确的服务响应。

按照保险产品不同的功能,新华保险微信号把客户的保单分为保障、养老、健康、储蓄理

财等五个类型。由于保险产品期限通常较长,许多客户购买后往往将保单“束之高阁”,久而久之,甚至忘记了已购保单的保险责任,以至于重复购买同类型保单,或者没有及时调整保额。在保单分类的基础上,客户可以实现:一、检视对自己或者家人的保险配置是否全面,未来是否应该增减;二、根据自己的家庭状况、财务能力,配置的保障额度适当与否;三、是否按时续交保费,名下是否有失效的保险单;四、保单的一些要素是否需要做变更,比如受益人有无变化,联系方式、家庭地址等信息是否准确。

新华保险还提醒客户,购买保险后,不能将其“放着不管”,要定期拿出来检视一下保单条款的各项内容。如果消费者发现保单已经失效,应及时去保险公司办理保单复效,确保恢复享有保险保障。另外在人生的不同阶段应该配置的保险产品和保障额度也会不同,在对保单进行分类整理的前提下,可以联系新华保险业务员或拨打95567进行咨询。

(新华)

展示实力和形象的舞台
联系群众和客户的纽带 第87期

金融
保险

周口晚报 13903947963
周口保险协会 0394-6171223



生命人寿业务明星

周口沈丘支公司
营销经理 赵小宁

业绩亮点:

截至1月14日预收标保50000元,成功赠送1件“安行无忧百万身价”!

问:客户来源?

答:通过转介绍积累的客户。

问:为什么给客户讲“今生如意”?

答:在参加学习时,就深深喜欢上这款产品,尤其对自主、月领的特点特别感兴趣!这款产品定位在中高端市场,起点较高,赵经理就开始筛选年缴5万以上的老客户,直接把目标锁定在老客户加保上。同时,“今生如意”免体检、免生调,对于老客户加保做大单,没有任何的后顾之忧!

问:怎样进行销售的?

答:1.筛选客户,找准目标。直接把目标锁定在老客户加保上。因为“今生如意”免体检、免生调,对于老客户加保做大单,没有任何的后顾之忧!

周口鹿邑支公司
分区经理 徐辉

业绩亮点:

截至1月13日预收标保35702元,其中1件15270元、1件10000元、1件10000元,累计3件,成功赠送3件“安行无忧百万身价”!

问:客户来源?

答:通过转介绍积累的客户。

问:为什么给客户讲产品组合?

答:12000元“今生如意”+“福相随”+1张卡单,意外、疾病、理财、分红全面呵护,领的多、领的活,重疾轻症都给付,六零医疗贴心宝,终身分红喜上喜,三重养老乐淘淘!

问:怎样进行销售的?

答:1.筛选客户,做好准备工作。我喜欢产品组合销售,对于我们提升团队业绩,对于客户保障全面。我认为“今生如意”收益很高领取灵活,但保障缺失,一旦客户出现意外事故或者疾病的情况下,得不到保险理赔,客户容易出现误解,所以组合产品可以从根本上解决以上问题!万事靠准备,不是靠智慧!2.工具的使用。在见客户之前要有充足准备工作,特别是产品组合设计及客户利益演示,我认为即使是想让客户签单,专业知识很重要,一个不专业、不敬业的人很难签单、签大单!我喜欢给客户设计产品并使用计划书,利益演示如下:

案例:

12000元“今生如意”+“福相随”10万保额+一张卡单(女4岁10年缴费,年缴15370元)

周口项城支公司 罗林林

一、业绩亮点:

截止1月3日预收“今生如意”60000元,同一投保人办理的2件保单,通过今生如意实现保费翻番,收入翻番的同时给客户送出2件“安行无忧百万身价”!

二、销售过程:

问:1.客户来源?

答:自己多年的老邻居,在当地做生意,有保险意识,有经济能力。

问:2.为什么讲“今生如意”?

答:见客户就讲到开门红我公司推出一款即交即领、边交边领、不交还领、月月可领、终身都领的最具创新力的保险新品——“今生如意”,您可以选择1.定期返本,一次



2.提前预热,做好铺垫。得知新产品即将上线,赵经理第一时间将“今生如意”跟客户分享,提前给“今生如意”做了一个预热!在新产品正式开卖前夕,就已经跑在别人前面,开始经营积累客户,为今后的签单做铺垫。此时,客户就已经有意向购买“今生如意”!



年金保障:

1. 24岁是领取创业金如果一次性领24.39万元。
2. 或者先领12万元而后每年再领5436元,一直领到终身。

3. 或者24岁时每年领10716元领到终身。

健康保障:

1. 每年有5000元的意外医疗费。
2. 50种大病10万元+累积红利保障终身。
3. 60岁之前轻症10种最高保障20万元。

4. 60岁之后每年有5000元的医疗费,零门槛报销,合作医疗报过拿复印件还可以重复报销,一年用不完的医疗费可累计下一年用。

性领取;2.终身,返本再月领。公司为了感谢新老客户的支持,凡在1月1日签单可以的客户均可以享受买一送一百万大赠送活动!

问:3.如何进行销售?

答:他是我服务多年的老客户,客户家中有生意,关系处得很融洽,这次拜访时我就带着计划书、报纸、二折页等等,让客户看计划书、二折页的利益演示表,在财富保本、增值的同时还享受百万身价大赠送!客户很有保险意识,当时就说买保险没啥坏处,不仅可以拥有高额保障还可以进行投资理财、拥有百万身价及平板电脑赠送,挺划算的,客户很快就签字完善手续。

成功心态或心得感悟:

1.用心经营,客户是签不完的2.生命的产品是做好的,勇于开大口,一定签大单。

保险动态

北京保险行业协会和北京保险中介行业协会宣布 理财型保险销售员须持证上岗

为了彻底解决保险销售误导等行业顽疾,日前,北京保险行业协会和北京保险中介行业协会宣布,北京地区人身保险销售从业人员销售资质分类管理试点工作正式启动,2015年起销售理财型保险产品的代理人必须持证上岗。

据了解,在此之前,中国保监会发布了《保险销售从业人员监管办法》,其中规定,保险销售从业人员应当具备大专学历,取得全国通用的资格证书,方可在全国范围内销

售保险产品。而此次试点进一步细化,意在规范销售行为,主要针对产品形态相对复杂的人身保险新型产品设立了两类销售资质:一是分红险、万能险销售资质,二是投连险、变额年金保险销售资质。

简言之,从2015年开始想要从事保险产品销售首先要取得“保险销售从业人员资格证书”,若想进一步销售理财型保险产品则需要另外通过两项考试。

(中新)