



## 手机微信理赔快速赔付 55000 元 ——泰康人寿“开泰杯”易理赔纪实

日前，范女士收到了泰康人寿的微信理赔款 55000 元，她怎么也没有想到，泰康人寿的理赔过程这么快。

2010 年 3 月 9 日，范女士为自己的丈夫徐先生投保了泰康人寿的《永福人生年金保险(分红型)》，2015 年 1 月 15 日，被保险人因为肝癌去世。

接到报案以后，泰康人寿周口中支工作人员一方面对客户家属表示慰问，一方面向客户讲解并协助客户收集理赔所需资料。1 月 27 日，工作人员向受益人范女士介绍公司正在推行的“开泰杯”“易理赔”，范女士十分不解，微信咋还能申请理赔。工作人员耐心地向范女士讲解了微信理赔的流程以及公司开

展的其他微服务，彻底打消了范女士的顾虑。在工作人员的帮助下，5 分钟即申请成功，总公司审核无误后，1 月 28 日正常结案 55000 元。工作人员与范女士联系，告知不日其将收到 55000 元的理赔款，范女士连连感谢：“人人都说理赔难，但是真的没有想到泰康的微信理赔这么快，你们的服务确实好，服务理念很超前。”

快速理赔彰显泰康的服务品质，客户满意是泰康人寿的终极目标。泰康人寿周口中支将更好地践行公司承诺，为客户提供最优质、最便捷的理赔服务，助力业务发展。

(张岩)



## 即将开设扶沟、商水支公司 生命人寿周口中支殷盼有识之士加盟

富德生命人寿保险股份有限公司是一家全国性的专业寿险公司，成立于 2002 年 3 月 4 日，总部现位于深圳。股东由深圳市富德金融投资控股有限公司、深圳市华信投资控股有限公司等资金雄厚的企业构成。公司现注册资本 117.52 亿元，总资产已超 2000 亿元，是国内资本实力较强的寿险公司之一。

富德生命人寿周口中支成立于 2010 年 12 月，作为第 14 家进入周口寿险市场的公司，短短 4 年，已成为周口市场排名前三的保险分公司。2015 年伊始，富德生命人寿周口中支在总经理褚立波的带领下，及全辖将士的努力拼搏下，2015 年开门红取得综合标保

870 万元的优异成绩，位居生命系统内全省第一、全国第四，获得总分公司的高度认可与支持。

趁春风、扬长帆，继其他县市支公司相继成功筹备后，我公司预定在 2015 年一季度开设扶沟支公司、商水支公司，形成周口市辖区内八县两市机构的全面铺设，现面向社会招聘扶沟、商水支公司县区经理、内勤、组训、业务总监、业务经理，殷切盼望有识之士加盟，携手提升生命价值，共创美好明天！加盟联系人：赵德敏；联系电话：13592279360。

(生命人寿)



## 携手平安集团 万江龙公司抢占商圈 O2O 制高点

当很多人还在对 O2O 商业模式进行探讨研究的时候，O2O 领域中的“新秀”，武汉万江龙网络公司却已经将 O2O 这一新商业模式付诸于落地实行，为国内多家客户打造定位独特而有效的商圈 O2O 平台模式，展现了自身非同一般的“老辣”。

2015 年 1 月 20 日，万江龙和平安集团正式宣布的战略合作，更是在万江龙的 O2O 商业服务发展进程中，涂上浓墨重彩的一笔。当天万江龙和平安集团共同宣布，平安集团已经完成对万江龙的战略投资，双方将在两个领域进行 O2O 服务的深入合作：对平安现有的一亿多用户及平安不动产业务相关的大量房地产开发商，平安将针对这些群体提供独特的 O2O 商圈平台；其次，针对万江龙快速扩充的商家，消费者，购物中心的客户，万江龙将和平安集团一起为其提供创新的金融服务。

毫无疑问，O2O 商业模式之风在近两年已经席卷国内各个行业的不同领域。但从目前发展程度来看，更多集中在对于模式的探索、国外成功项目的借鉴等方面，国内还鲜有大量成功的案例。业内人士认为，这主要原因在于，O2O 商业模式的成功，不仅仅在于对于其中所涉及到的科技或 IT 技术的深刻把握，更关键之处在于，对于不同行业自身商业业务模式的深刻理解，对科技和商业洞察的完美融合，是 O2O 能否成功落地的关键。而“领航者”龚义涛却带领着他的万江龙，在国内的 O2O 领域另辟蹊径，聚焦在以购物中心为主的商业地产领域，并做得“风生水

起”——目前中国前五大商业地产企业中，已经有两家和万江龙签约实施 O2O 项目，而在区域则有大量的商业中心开始邀请万江龙进行 O2O 模式创新。

据万江龙 CEO 龚义涛介绍，万江龙是中国市场上唯一提供全套购物中心 O2O 商业服务的公司（包括完整的 O2O 平台和 O2O 运营服务）。万江龙 CEO 龚义涛表示，万江龙提供的 O2O 平台已打通 WIFI、微信、APP、WAP、智能 POS 等入口，将移动互联网和大数据应用到商业地产的每一个环节。公司和购物中心一起，有效降低媒体广告投入，将客流转换为用户，提升销售额；优化招商，调商，提升商业地产的资产价值，拓展新的盈利模式。

在万达期间，龚义涛成功地将万达广场智能化，在这个过程中，他发现了中国购物中心的蓬勃发展，以及整体缺乏有效科学运营现状的尴尬。为此，龚义涛提出了“智慧商圈”的概念，强调用户和数据对购物中心为主的商业地产运营变革，把所有进入购物中心的用户行为数据化、标签化，再通过对数据的深入挖掘和科学计算，最终实现用数据化模拟品牌指引，提升效率和销量。

虽然是 O2O 领域的“新贵”，但万江龙的整个团队却具备极为丰富和宝贵的商业地产 O2O 项目实战经验，这也许可以理解为何平安集团会在众多 O2O 运营企业中选择万江龙的重要原因。

多年的 O2O 商业实操，也让万江龙 CEO 龚义涛深刻了解到，服务好购物中心的消费者和商家，不仅要做好用户服务、营销服务和大数据的应用，更重要的是要抓住现金流，与时俱进地推出面向消费者、商家的各种金融产品，这也是他选择平安集团作为战略合作的重要原因。

“平安集团作为中国最大的非国有企业之一，拥有最齐全金融牌照和广泛的消费者、商家和地产开发商资源，我们相信和平安集团的合作，一定能打造出最受欢迎、规模最大的商圈 O2O 平台。”龚义涛对未来的合作前景充满信心。

(张凉草)

NCI 新华保险

## 新华保险被评为 “最受信赖寿险公司”“最佳理赔服务保险机构”



近日，中国证券市场研究中心(SEEK)和和讯网联合主办的第十二届中国财经风云榜保险类榜单在北京正式揭晓。本次评选中，新华保险获得年度“最受信赖寿险公司”荣誉。

自 2003 年以来，“中国财经风云榜”已成功举办 11 届。作为全国金融产业最具权威及影响力的大型评选活动之一，“中国财经风云榜”评选范围涵盖保险、网贷、外汇、银行、证券以及上市公司等金融行业。参评者从最初的关门会议探讨，直至目前上千人的大规模经济论坛峰会，已然成为广大投资者及主流财经媒体密切关注和广泛报道的财经盛事。



## 国华人寿推出“孝心宝”产品

近期，国华人寿在电商渠道推出国华“孝心宝”产品，可以说是两代人的养老金。

据了解，国华“孝心宝”是一款长期缴型年金产品，客户可选择连续交费 10 年或者 15 年，购买金额为千元的整数倍，起购金额为每份 1000 元，每次最多可购买 100 份即 10 万元，交费 10 天后即可申请领取第一笔年金。

这款产品的特色是，为自己购买一份年金产品，将生存金受益人指定为父亲或者母亲，为他们设立“养老金账户”，合同承诺年金定时定额给付，父母可以终身领取，为养老生活锦上添花。若父母过世，生存金受益人变更为自己，子女仍然可以继续领取，直至终身。

客户在投保时，需要指定生存金受益人为自己的父亲或母亲，选择年金的领取方式。若选择“到期领取”，年金将自动打入您父亲或者母亲的账号，若生存金受益人过世，则可以更换为您本人的账号；若选择“累积生息”，年金将进入累积生息账户计息增值，账户中的金额可以通过国华人寿官网自助领取。若选择“到期领取”方式，承保 10 天后即可申请领取，在交费期内按时交纳保险费以及被保



## 中国平安推出首个零门槛免费 WiFi 开启用户体验年

2015 年 1 月 27 日，中国平安宣布创新推出免费 WiFi App——平安 WiFi 以回馈客户：平安 1.3 亿互联网金融用户 2015 年全年可使用平安 WiFi 免费上网，非平安用户可免费共享 5 亿小时，先用先得。

中国平安集团首席运营官(COO)兼首席信息执行官(CIO)陈颖出席沟通会并表示，2015 年将是平安的用户体验年，提升用户体验是第一位的。平安 WiFi 是平安回馈用户的一项重大服务举措，是给平安全体用户及其亲朋好友的一个新春好礼。与此同时，平安科技副总经理、平安 WiFi 项目负责人戎国强在现场宣布：“当天（27 日）24 点前完成平安 WiFi 下载注册的用户，不受 5 亿小时使用限制，赠送全年免费 WiFi。”

平安科技副总经理、平安 WiFi 项目负责人戎国强在发布会上表示，为了回馈用户，提升用户体验，平安推出了目前市场上唯一一个无条件、零门槛的免费上网 APP，平安 WiFi，让用户免费获得流量，更便捷、更短距离、实时享受平安服务。同时也让非平安用户先体验平安 WiFi 的服务，希望他们未来可以成为平安的用户。

据了解，该 WiFi 服务具有免费、便捷、覆

新华保险在此次评选中分别获得公司级和团队、个人荣誉，充分体现了金融界对新华保险在转型发展中取得系列重大成果的普遍认可。公开数据显示，2014 年全年，公司实现原保险保费收入 1098.7 亿元，同比增速达 6%，在四大上市险企中增速名列第二，市场份额稳居寿险行业三甲。近期券商分析师几乎一致看好新华保险的发展，认为公司战略转型成效显著，如保费总量增长与结构优化明显，收益率在资产结构大力度调整后大幅上升，2014 年权益类收益率在 30%以上，并且还拟布局我国新一轮高增长的养老和健康产业。

与第十二届中国财经风云榜同期发布的第五届品牌生活榜中，新华社半月谈杂志社还授予了新华保险“最佳理赔服务保险机构”荣誉。作为四大上市险企之一的新华保险，早在 2011 年就提出“以客户为中心”的战略转型，2014 年又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。目前全系统的 600 多名查勘人员和绩优业务员已经配备了移动终端，可以通过移动理赔处理简案件，最快 8 分钟结案，移动理赔平均时效约 30 分钟。

(新华)

险人生存的情况下，合同承诺可固定领取每年年交保费的 28%~41%作为生存金。合同有效期内，若被保险人身故，则返还全部已交保费。

比如 30 岁的王小姐投保孝心宝 10 年交，每年年交保费 1 万元，选择年金“到期领取”，王小姐父母在王小姐交保费的 10 年内每年可领取 3013.4 元，交费 10 年结束后，王小姐父母仍然每年领取 3013.4 元年金；父母去世后，王小姐可以继续领取该金额直至终身。若王小姐 60 岁时退保，可获得累计年金 90402 元，退保时的现金价值 86580.3 元，共计 176982.3 元。

年金保险作为一种兼具资产保全与财富增值双重功能的保险，已经成为规划退休后养老生活的一种新方式，受到不少中产保险客户的青睐。年金保险具有资产保全的功能，根据《中华人民共和国保险法》第 23 条第三款：任何单位和个人不得非法干预保险人履行赔偿或者给付保险金的义务，也不得限制被保险或者受益人取得保险金的权利。

(国华)

展示实力和形象的舞台  
联系群众和客户的纽带 第 89 期

金融  
保险

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