



## 国寿员工拾金不昧美名扬

日前,中国人寿保险股份有限公司周口分公司号召广大员工学习公司郑萍、潘虹、邱艳华、肖辉四位同志拾金不昧的事迹,弘扬社会正气和时代新风,争当中国人寿“成人达己”企业文化理念的践行者,牢记行业使命,为社会和谐贡献力量。

3月24日上午,四人在外出办事的路上捡到一个钱包,里面有1500多元现金和两张医保卡等物品,考虑到失主一定着急,就在原地等了许久,也没见有人来寻找,问了周围的居民也都不认识证件上的人。

回到公司后,他们就把钱包交到了市公司办公室,请求公司帮助寻找失主。办公室领导



## 重塑交易模式 平安二手房业务上线

3月27日,平安好房网二手房业务正式上线,同时推出全新互联网房地产金融产品——“e房钱”。与传统二手房互联网平台不同,平安好房网二手房业务将借助金融产品“e房钱”和移动端平台“好房拓”以及线下受理中心,为买卖双方和中介公司搭建全新的O2O“生态系统”,提供更优质的用户体验。

在二手房交易中,从房源挂牌到交易完成,要经过一个漫长的过程——中介挂牌、业务员带看、多方议价、签订意向……所有环节动辄需要6个月时间,房东才能拿到全部房款;从房源挂牌到网签合同,可能耗时2~3个月。对业主来说,房屋资产流动性较差,难以快速变现。

针对这一市场痛点,平安二手房业务推出金融产品“e房钱”(http://gold.pinganfang.com/efq/home/index.html),提供“要卖房,好房先给钱”全新服务,让手上的二手房成为“流动的不动产”。房东独家委托好房卖房,通过“e房钱”,只要手续齐全,当天就可拿到最高达30%房款,并享受90天免息。

二手房交易,业主最关心的是房屋是否能尽快成交。传统思维下,业主一般会找几家中介



## 太平洋寿险周口中心支公司 招聘渠道客户经营部工作人员

中国太平洋人寿保险股份有限公司周口中心支公司因发展需要,诚聘以下人员:

### 1.内勤:

(1)渠道客户经营部经理:全日制本科及以上学历,35岁以下,具有较强的团队管理和内外协调沟通能力。

(2)渠道客户经营部组训:全日制本科及以上学历,保险、金融、经济等相关专业,22~35岁,性格开朗,有较强的沟通和组织协调能力。

以上职位招聘报名截止到4月3日,人员录用后签订劳动合同,严格执行劳动法等相关规定。



## 中原信托加入《河南银行业消费者权益保护公约》

“以3.15国际消费者权益保护日”为契机,3月12日下午,河南银监局、河南银行业协会组织全省银行业金融机构举行“消费者权益保护公约签约仪式”,全省26家银行业金融机构参与签约,河南银监局李焕亭副局长出席仪式。中原信托积极响应河南银监局、河南银行业协会号召,积极参与到保护金融消费者合法权益的工作当中。

一直以来,中原信托持续完善消费者权益保护机制,为了维护金融消费的合法权益,保护金融消费者的知情权、自主选择权、公平交易权及个人金融信息安全权不受到侵犯,形成了自董事会及高级管理层到消费者权益具体执行部

通过各方面的渠道终于联系到了失主,失主是一对年近八旬的老人,家住汉阳路南段,在交水、电、气费用的路上,不慎将钱包丢失。考虑到失主年纪大,住的地方又离公司较远,行动不便,公司安排人员将钱包送到失主家中。当失主郭老先生拿到失而复得的钱包时,感激的说,“感谢中国人寿,感谢中国人寿培养的好员工!”

面对金钱,中国人寿四位同事表现得很坦然。他们这种拾金不昧的行为,充分表现出了一名中国人寿普通职工高尚的道德情操和精神风貌。

(李道池)

公司同时挂牌,中介公司通过自有渠道寻找目标客户。而委托好房网售房,房源将通过平安好房网为经纪人打造的专属移动互联网平台——“好房拓”传播到全城万名经纪人手中。对于房产经纪人来说,平安好房网提供的房源全部经过严格审核,巧妙解决“假房源”泛滥的问题。通过互联网平台打破信息壁垒,开创全新的交易模式,用最快速度帮你卖房。

除了线上服务,在整个交易过程中,好房网受理中心还将提供签约咨询、按揭贷款、审税过户等一站式免费交易服务,为二手房交易全过程“保驾护航”。在竞争日趋激烈的市场上,由平安好房网打造免费平台提供安全、专业的服务,对中小房产经纪公司来说无疑是一大福音。

作为平安集团旗下融合“互联网+房地产+金融”三大领域的平安好房网,自2014年5月上线,就首次提出“互联网+金融+房地产”的全新模式,掀起互联网房地产市场的创新浪潮。成立不到一年的时间,已相继推出“好房宝”、“好房贷”、“房产众筹”等系列互联网金融产品,广受市场关注和好评。

(洪涛)



## 新华保险 2014 年度 多项核心指标创新高

新华人寿保险股份有限公司(以下简称“新华保险”、上海证券代码:601336;香港联合交易所代码:01336)截至2014年12月31日业绩报告。

公司公告,2014年全年,新华保险录得寿险业务收入1098.68亿(人民币,下同),同比增长6.0%;实现新业务价值49.12亿元,同比增长16.0%;总资产规模达到6437.09亿元,同比增长13.8%;投资资产6257.18亿元,净投资收益和净投资收益率都较上年上升;实现归属于母公司股东净利润64.06亿元,同比增长44.9%。市场占有率继续保持中国寿险市场第三的位置。偿付能力充足率达226.53%,为历年年末数之最高。

2014年公司保险营销员渠道快速发展,全年保险业务收入472.92亿元,较上年增长10.5%。其中,首年保费收入91.71亿元,较上年增长27.4%;续期保费收入381.20亿元,较上年增长7.1%。

2014年,公司保险营销员渠道业务结构持续优化,高价值产品销售实现快速增长。首年期交保费收入为72.58亿元,较上年增长22.8%。传统险首年保费收入12.39亿元,同比大增279.2%,健康险首年保费收入35.81亿元,同比增加84.2%。来自传统险

和健康险的首年保费收入占比提升21个百分点至53%。

银行保险渠道整体发展向好,实现保险业务收入534.34亿元。2014年,公司一方面在费率市场化等政策下,推出产品“惠福宝”系列和期交产品“惠鑫宝”系列,带动银行保险渠道快速发展。另一方面探索银代期交业务新型作业模式,财富队伍期交保费贡献占比达21.6%,银行保险渠道期交持续下滑的形势得到一定程度的缓解。

服务经营渠道实现保险业务收入76.98亿元,较上年增长26.5%。其中,首年保费收入23.02亿元,较上年增长64.1%;首年保费中十年期及以上期交产品保费收入为14.08亿元,较上年增长52.79%。

分险种来看,由于银行保险渠道推出的费率市场化产品销售大幅增长,传统型保险实现保险业务收入313.31亿元,较上年增长118.3%。健康险实现保险业务收入111.75亿元,较上年增长46.4%,占比提升2.8个百分点。分红型保险实现保险业务收入661.28亿元,占整体保险业务收入的60.2%,占比下降17.4个百分点。其他类型寿险共计实现保险业务收入12.34亿元,占整体保险业务收入的1.1%。

(新华)



## 泰康官网推出 国内首款个人门诊急诊住院险

挂号难、看病贵、床位紧张……健康保障越来越成为当今社会的“奢侈品”。近日,一款名为“蒲公英”的个人门诊、急诊住院险悄然在泰康人寿的官网开卖,不仅打破了国内门诊、急诊保障只对团体开放的限制,而且相比于医保1800元的门诊、急诊报销起付线,这款产品免赔额只有100元,每年保费300元起。

统计数据表明,仅在2013年,全国医疗卫生机构的门诊量达到了73亿人次,比上年增长6%。与之相对应的是民众对于医保报销少、挂不上号、没有床位等问题的忧虑。

专家表示,要在短期内彻底解决“看病难、看病贵”的问题,尚不现实。民众若想迈过这个小门槛,可将商业保险作为一个有益补充。

据悉,泰康推出的这款“蒲公英”门诊、急诊住院险,由于没有团险购买的限制,刚上市就引起了消费者追捧。这款产品可在网上轻松投保,还省去了体检这一环节。

据泰康在线负责人介绍,该产品的门诊、急诊保额最高能达到3000元,且最终赔付费用不与社保冲突,弥补了社保保障的不足。对于有社保的客户,除去100元的免赔额,该产品可按社保门诊、急诊剩余部分的80%进行赔付;对于无社保的用户,除去100元的免赔额,将按门诊、急诊费用的70%赔付。

除了门诊、急诊,住院也在其保障范围内,投保者若因疾病或意外住院,即可享受每天50元的定额赔偿,最多可保障90天,高达4500元。更重要的是,泰康“蒲公英”门诊、急诊住院险在性价比方面也更胜一筹,低至每年300元,并且可续保至64岁。

为解决挂号难的问题,泰康还为投保“蒲公英”门诊、急诊住院险的客户提供了一年内无限次免费预约挂号服务。足不出户就可预约800多家医院副主任医师以上的专家门诊。此外,按症状推荐就医也是该服务的一大特色,系统可根据患者病情描述,自动推荐医院与医生,以保障患者方便就医。

(张岩)



## 中国平安核心金融业务显著增长 互联网金融战略布局基本成型

2014年,中国平安集团整体战略全面升级,保险、银行、投资三大核心金融业务增长强劲,客户迁徙效果显著。互联网金融业务用户规模达1.37亿,初步形成了“一扇门、两个聚焦、四个市场”的战略体系。2014年中国平安全年实现净利润达479.30亿元(人民币,下同),同比增长33.1%,归属于母公司股东净利润为392.79亿元,同比增长39.5%。中国平安总资产约4.01万亿元,较2013年末增长19.2%;归属于母公司股东权益为2897亿元,较2013年末增长58.5%。

2014年,中国平安寿险新业务价值持续提升,人力创新高。以价值经营为核心,寿险业务实现规模保费2527亿元,同比增长15.2%,新业务价值同比增长20.9%。截至2014年底,个人寿险业务代理人数量超63.5万,创下历史新高,较年初增长14.1%。

截至2014年底,平安互联网用户规模达1.37亿,年活跃用户6925万。陆金所、万里通、平安付、平安好房、平安好车、平安金

融科技等互联网金融业务公司用户总量达9141万,其中持有传统金融产品用户数达3815万,占比41.7%;年活跃用户达2767万。

中国平安董事长兼首席执行官马明哲表示:“面对2014年错综复杂的经济形势,平安也迎来有史以来危机感最强烈、自我革新最深刻的一年,集团整体战略全面升级,‘平安战车’模式得到强化,核心金融业务与互联网金融业务并重发展。2014年,平安集团H股成功增发5.94亿股,募集资金368.31亿港元,进一步巩固了集团的资本实力,提升了偿付能力。年内主要财务指标,如净利润、净资产、总资产均取得显著增长。”

截至2014年12月31日,中国平安个人客户数已达8935万,连续两年保持10%以上的增速,其中2014年新增客户1951万。中国平安建立了综合金融产品视图和客户大数据分析平台,深入挖掘客户潜在需求,发展创新性综合金融组合产品及服务,综合金融协同效应日益显现。(张凉草)

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



## 周口市保险行业协会郑重声明

社会上存在所谓“买酒送保险,买多少送多少”的现象,与我协会16家财产险会员单位无关,希望有保险需求的客户到正规的保险公司办理业务。

周口市保险行业协会  
2015年4月1日

展示实力和形象的舞台 联系群众和客户的纽带 第95期

金融保险

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