

新华保险周口中支举行 2015年客户服务节全民“健步走”活动



10月17日9时,新华保险周口中心支公司2015年客服节全民“健步走”活动在周口公园正式拉开帷幕。

此次活动为川汇支公司、市区本部联合举办,现场参与客户、准客户100余人。所有参赛人员整装待发,斗志昂扬,现场充满着祥和快乐的气氛。同时,公司为客户精心准备了



泰康人寿北京客户获赔寿险业内 超高额重大疾病保险金500万元

37岁的李先生是一名知名银行的高管,驰骋金融行业多年,事业有成,家庭美满。通过保险经纪公司购买了泰康人寿的“泰康乐宁终身”重大疾病保险,2015年7月20日在北京大学人民医院不幸被确诊为急性淋巴细胞白血病。9月29日,经泰康人寿总分联动理赔前置服务,确认李先生所患疾病符合保险责任,决定赔付李先生重大疾病保险金500万元。10月15日北京分公司副总经理董燕总代表公司向李先生送去赔款,并向李先生和家属表示了亲切慰问。

根据世界卫生组织的数据统计,恶性肿瘤已成为目前全球发病率最高的重大疾病。恶性肿瘤作为商业重大疾病保险产品保障病种之一,重疾险为客户提供重要的医疗保障。目前,在中国的发达城市,投保重大疾病保险的人群,高保额多在100~200万元区间。罹患重大疾病的客户,他们不仅自身身心上感受到疾病的煎熬,还要面对因疾病对家庭带来的经济和心理的双重影响。足够的保障,为客户合理配置重大疾病保险保额,不仅是业内的重要课题,也能体现出寿险公司的专业经营水平。

李先生患病前年薪超百万元,理财能力强,妻子同样是名企的高薪白领,他们有一个5岁的女儿,夫妻一直计划着要二胎。保险经

大礼包、T恤、矿泉水、医疗用品等。周口中支总经理王灿亲临现场,为参赛人员吹响开始的号声。参赛人员齐齐突破出发彩带,你争我夺,全力以赴向终点冲刺!

比赛过程中设置踢毽子、丢沙包等活动环节,让大家重拾童年的美好回忆。在等待奖项公布的闲暇之余,工作人员为客户下载掌上新华、关注新华保险,让客户更好地了解新华及其动态。活动设置一等奖3名、二等奖5名、三等奖20名、参与纪念奖若干名等,使活动氛围推向高潮。赛后,客户纷纷表示对此项活动的高度认可,希望以后多举行一些关于健身类的活动。本次活动提升公司的知名度的同时,也更好地对公司进行了宣传,助力周口“九十双飞”业务!

(王艳华)

纪人张小姐通过多年客户经营,为李先生一家设计了合理、全面、足额的商业保障计划,涵盖了寿险、重疾、医疗和年金等产品的一系列组合保障方案,他们年缴保费达到50万元。由于李先生工作性质和投资能力,决定了他侧重于保障型产品方面的需求。在比较了多家公司的产品后,觉得泰康人寿的产品在市场当中,具有产品保障全面、保费性价比高、运营服务好等优势,最终选择了我公司的“泰康乐宁终身”重大疾病保险产品。

慰问当天,李先生爱人感动地握着董总的手说道:“老李此次住院期间,重症ICU治疗加上各种化疗和检查便花去了100多万元的医疗费。在我们的小女儿呱呱坠地当天,他也平安从ICU病房出来,这时泰康人寿的500万赔款也及时到账了。泰康的理赔款真是我们一家的救命钱!”500万元赔款帮助了李先生一家顶住因家庭支柱患病带来的高额医疗费、高收入丧失和高生活开支“三座大山”。李先生的高额重大疾病保险理赔反映出市场对重大疾病保险的强烈需求!泰康人寿历经19年的发展,在产品设计、运营管理、承保能力和理赔服务等方面在行业内均处于领先地位,能为客户提供从摇篮到天堂,持续一生的金融保险服务。相托泰康,乐宁无忧!

(泰康)

《地震巨灾保险条例》有望年底出台

继9月底中保协召开《地震巨灾保险条例(征求意见稿)》座谈会之后,巨灾保险又有新消息。

在10月17日至18日,由北京保险研究院主办的第二届北京保险国际论坛上,保监会国际部翻译研究处副处长戴树人透露,保监会和财政部牵头,联合相关部门确立了巨灾保险“三步走”的策略,预计今年底前地震巨灾保险条例有望出台。而根据此前的思路,城乡居民住房将被纳入地震保险保障范畴。

戴树人透露,在十八届三中全会上中央明确提出了要进一步完善保险的经济补偿机制。在建立巨灾保险制度方面,当时明确由保

监会和财政部牵头,联合相关部门确立一个三步走计划。

戴树人表示,当时的思路是,第一步是在2014年底要完成对巨灾保险情况的课题研究,然后确立我国巨灾保险制度的总体方向和框架体系。第二步是在2017年底完成相关立法工作,推动《地震巨灾保险条例》出台。第三步是从2017年到2020年左右,要全面逐步实施地震保险制度,同时要将之纳入国家的综合减灾防灾体系当中去。后来保险新“国十条”(即《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》)当中进一步明确说,要出台巨灾保险法规,使得第二步时间从2017年底提前到了2015年,今年底《地震巨灾保险条例》就应该出台了。目前来说草案在行业内已经征求意见多次,目前还在进一步完善。今年9月24日,中国保险行业协会组织召开《地震巨灾保险条例》座谈会,参会人员来自国务院法制办、财政部金融司、发改委财金司、保监会法规部和财产保险监管部的代表,此外还包括一些专家学者。而在此次座谈会上,保监会法规部副主任丛林表示,希望通过此次座谈会广泛听取业内意见,凝聚各方共识,不断完善条例征求意见稿内容,尽早将条例草案上报国务院法制办。

(新华网)

展示实力和形象的舞台
联系群众和客户的纽带 第123期

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

中国平安
PINGAN

平安财富宝用户突破100万 客户交易量超1000亿元

日前,平安信托旗下互联网金融平台——平安财富宝用户数突破100万大关,成为继财富宝2.0推出以来的又一历史性突破。作为国内首个定位中高端人群的私人财富管理平台,平安财富宝用短短10个月的时间,成功实现用户数突破百万,客户交易量累计超1000亿元,客户资产存量超600亿元。

依托平安集团和平安信托的专业金融优势,平安财富宝不仅避开了互联网企业过度依赖补贴发展用户,后力不足的窘境,还凭借深厚的金融实力和专业的投资理财经验,为中高端核心客户提供更加中肯的财富增值建议和丰富的互联网金融产品,实现“指尖上的私人财富管家”目标。

自财富宝上线以来,针对客户核心需求推出的一系列理财产品及服务均受到了客户热捧,如:兼顾高收益和高流动性的现金管理组合“活期盈”、“大额盈”;安全稳健的定期理财产品“财富盈”、“财富添”、“任月盈”;针对大企业员工的定制理财产品“员工鑫”等。其中,明星产品“活期盈”上线6个月以来存量规模达到近百亿。

今年7月,平安财富宝完成2.0版本升级,将全新的银行卡验证模式、iOS的TouchID验证技术引入系统,不仅在客户体验上,给予消费者更佳、更流畅的使用体验,同时也在技术上,保证了账户和支付通路更加私密和安全。

除了技术上的优化,凭借精彩纷呈的客户服务与增值活动,平安财富宝也俘获了众多粉丝的芳心。在中国平安“2015财神节”期间,平安财富宝通过向全国人民发放投资体验金,让更多人超前体验投资理财带来的丰厚收益,吸引更多的人树立健康理财的观念。活动历时两周共吸引20余万人次参与,发放投资体验金25亿元,直接带动线上产品新增规模27.7亿。

为让投资者准确把控自身投资心理、树立正确投资观,9月开始,平安财富宝重磅推出增值服务——财富焦虑指数测试,通过8个涉及财富管理的趣味问题测出消费者对财富的态度和看法从而得出焦虑评级,活动特邀华南知名心理专家对焦虑数据归类整理,结合测试者的不同星座、年龄段和行业分析设置768套财富建议,引导投资者正视自己在理财上的认识偏差和误区。此次焦虑测试累计为近三万名参与者提供了量身定制的财富建议,有效提升了该产品的NPS值(客户经推荐值)。

平安财富宝相关负责人表示,未来财富宝将继续围绕中高端客户核心需求,构建以“财富管理账户”为基础、以“投资、融资、资产管理”为价值驱动点、以“金融社交、增值服务”为辅助手段的财富管理生态圈,为目标客户提供全方位的财富管理服务,帮助客户及其家庭实现资产的保值、增值。

(洪涛)

太平洋保险
CPIC

2014中国保险年度人物 暨年度经理人在京颁奖

10月17日,由中国保监会办公厅指导、《中国保险报》主办,以“构建宣传大格局,传播保险好声音”为主题的2015年保险新闻宣传峰会在京召开。中国保监会副主席周延礼、中国记协党组书记、常务副主席翟惠生出席峰会并向2014中国保险年度人物、年度经理人颁奖。

太平洋寿险常州分公司总经理陆美琴获颁2014中国保险年度人物特别奖,太平洋产险湖北分公司总经理郁宝玉、太平洋产险河南分公司总经理苏占伟获颁2014中国保险年度经理人。同时获保险年度人物的

有:中国人民财产保险股份有限公司总裁郭生臣、中国平安保险集团副总经理兼首席保险业务执行官李源祥、友邦中国首席执行官蔡强等。

来自中国保监会、中国记协、中国保险行业协会、中国保险学会、中国精算师协会、中国保险资产管理协会、中国保险保障基金有限责任公司、中国保险信息技术管理有限责任公司等有关负责人、各地保监局办公室负责人、各地保险行业协会主要负责人、部分保险公司品宣负责人等200余人参加会议。

(太平洋)

布局财富管理“321”战略 平安信托再摘“卓越公司奖”

随着负利率和“金融脱媒”的到来,高净值客户对财富保值增值的需求日趋迫切,财富管理行业亦迎来了前所未有的机遇和挑战。在日前举办的“高端财富管理创新论坛”上,平安信托凭借强劲的综合实力和在财富管理领域的优异表现,成功摘得“中国高端理财实力榜——卓越公司奖”。

据了解,2015年中国私人财富将达到110万亿元,高净值家庭数量达到201万户,拥有约41%的私人财富。为应对中国金融转型大趋势,迎接大资管及互联网金融时代的到来,平安信托在2014年底率先启动战略转型,提出打造“投资金融综合服务提供商”的战略目标,着力发展财富管理、私募投行与资产管理、金融同业、PE四大核心业务。

作为推动战略目标实现的四大核心业务之一,平安信托针对私人财富管理业务提出了“321”战略规划,即通过“3”种渠道类型,为客户提供自研和引进“2”套产品服务体系,服务“1”个核心客户账户。

在渠道方面,平安信托将借助平安财富宝APP、客户服务专员、RM(理财经理)组成“海陆空”的客户覆盖渠道体系。据了解,截至目前,平安信托已在全国20个城市设立区域服务中心,由专业的财富管理顾问为客户提供面对面的资产配置方案、家族信托等客户咨询服务;同时借助“指尖上的私人财富管家”——平安财富宝APP,为客户提供专享的资产查询、报告查阅、金融社交和VIP增值等服务。

在产品领域,平安信托通过“打鱼”和“买渔”并举,一方面通过标准化与差异化的产品策略,打造自主创新产品研发能力,深耕全权委托和量身定制的家族信托业务;另一方面则

从覆盖客户全生命周期的理财需求出发,通过外部“买渔”,为客户提供穿越市场周期的全时间段投资产品,实现客户保值、增值、保障、传承等综合全方位的需求。同时,平安信托通过专业的资产配置顾问团队的建设,提升私人财富管理投研能力,为客户提供专业理财规划。

平安信托相关负责人表示,平安信托自2008年起就开始布局私人财富管理业务。截至目前,平安信托活跃高净值客户数已突破3万人。2015年,公司提出“以客户为中心——了解你的客户、理解你的客户”的全新客户经营理念,致力于将服务营销观念与策略导入信托私人财富管理业务,通过搭建“服务好、产品多、融资易”的差异化金融服务平台,打造平安信托私人财富“财富+”服务品牌,实现以“产品为中心”向“以客户为中心”的转变,以专业化、差异化的服务体验,打造前瞻性的客户服务标准。

近年来,平安信托始终致力于构建全面完善的合规管理体系,高度重视风险管理工,作,秉承“风险引领市场,市场赢在风控”的风控理念,引入商业银行精细化风控模式,建立“全人员参与、全流程管控、全业务覆盖”的风险管理体系,实现风险引领市场。据中国平安近期披露的平安信托未经审计的数据显示,2015年上半年,平安信托实现营业收入124.9亿元,同比增加30.65%,净利润28.3亿元,同比增加64.53%。此外,平安信托注册资本金增加到120亿元,成为目前国内注册资本金最大的信托公司。

“高端财富管理创新论坛”暨“中国高端理财实力榜”颁奖活动由《每日经济新闻》主办、银联信协办。

(平安)