NCI 新华保险

战略转型落地中原 河南新华迎阶梯式发展

2011年,新华保险确立了“中国最优秀的以全方位寿险业务为核心的金融服务集团”的发展愿景、开启了“以客户为中心”的战略转型。如今,新华保险的战略转型已经进入第五个年头,其产品结构、队伍能力、客户基础、机构建设等方面也获得持续改善,公司业绩保持稳步增长,连续五年稳居寿险市场三甲。

2015年上半年,新华保险经营业绩和态势达到了历史最佳水平,经营业绩依然处于寿险行业领先地位,公司进入可持续、健康发展的轨道。

成立于2002年的新华保险河南分公司,一向致力于客户服务与队伍建设,经过不断积累沉淀,郑州本部已连续3年保持新华全系统第一大本部,分公司个人新单价值保费、续收新单价值保费等多项指标位列全系统第一。

谈到河南分公司的发展,2010年是无法绕过的一个转折点。这一年,新华保险新五年战略规划酝酿待发;这一年,河南新华新任领导班子面临着队伍稳定和业务提升的双重命题;这一年,成为河南新华发展史上的新起点。

2010年至今,近6年时间,一份沉甸甸的成绩单慢慢凸显——河南新华价值保费从当年的系统第4位跃至目前的系统第1位;市场排名由当年的第5位攀升至目前的第3位;公司品牌影响力在河南市场深入人心,赢得政府评价体系和主流媒体颁发的多项大奖。

媒体开放日活动还安排了媒体实地参观环节,2015年春落成的新华首家五星级柜面给与会人员留下了耳目一新的感觉。

有别于传统金融机构营业大厅内过于严肃、沉重的布局,新华保险五星级体验式柜面风格庄重又不失活泼、严谨中透着清新,无论是大厅内硬件设施的搭配,还是工作人员的微笑式服务,无不透露出现代金融服务企业的专业度和亲和力。

五星级体验式服务柜面为客户提供一对一的服务模式,客户可以轻松浏览网站,下载掌上新华,扫描新华保险微信二维码,还可以查询公司“产品体系”、“服务明星”、“服务直通车”等模块,甚至可以进行专业的健康体检,并由医师给予现场解答。通过温馨的一对一服务模式、前沿的科技成果、精准的健康检测、专业的健康咨询,客户可以尊享新华保险全方位的服务设置,获得与众不同的服务体验。

(新华)

太平洋保险 CPIC

太平洋保险已全面进入 商业车险电子保单时代

太平洋保险“商车险电子保单”项目经过在深圳、厦门、北京等6家分公司试点后,日前已在广东、浙江、江苏、河北等23家分公司上线,成功实现了从客户微信询价、APP移动出单、手机支付保费、保单生效至生成电子保单的车险承保全流程电子化,这标志着太平洋保险已全面进入商业车险电子保单时代。

客户在完成车险投保电子化流程后,会立即收到投保成功的短信,并可在投保时提供的邮箱中自行查阅和下载电子保单;也可通过关注“太平洋产险”公众服务号,进入“微服务-E门店”进行保单查询。除此之外,还可以进入太平洋保险官方网站进行电子保单的查询、下载和验真。

此外,作为车险电子保单的配套项目,OCR证照识别功能、微信二维码支付、Chinapay移动支付等互联网新技术也已在相关分公司得到了广泛应用。而继chinapay移动支付后,太平洋保险的“车E保”APP支持客户现场面对面扫码微信支付场景,即时完成保费支付。今年9月底,太平洋产险在深圳、厦门试点开通传统车险业务的微信支付功能,以支持相关客户非现场缴费场景,进一步优化移动端支付模式。

(太平洋)

中国平安 PING AN

为中国投资者开启海外投资新体验

平安证券联手e投睿 进军中国社交投资领域

11月16日,平安证券携手全球领先的社交投资网络e投睿(以下简称:eToro),在上海联合宣布启动全新的战略合作。在该合作框架下,平安证券将协助eToro的业务落地中国、并进一步加速eToro在中国市场的发展。随着双方战略合作协议的签署,配合中国政府促进资本出海的政策,合适的中国投资者将有望通过eToro的社交投资平台参与全球的金融投资市场。

此次合作是平安证券互联网转型过程中又一次创新尝试,根据合作框架,平安证券将提供本土支持,帮助eToro在中国市场获得快速成长;同时,eToro也将向平安证券的用户全面开放其社交投资平台。据了解,eToro中国版社交投资平台预计于2016年上线。

引入国外社交投资平台
稳妥迈向海外投资市场

平安证券与eToro的战略合作,可以帮助有海外资产配置需求的合适投资者便捷地在国内享受社交投资的全新体验,这些投资者还将有望通过eToro在全球范围内交易外汇、商品、指数和股票等,实现全球资产配置。签署合作框架后,平安证券下一步会从客户适当性以及保护投资者利益角度和监管保持沟通,确保合作符合国家法规政策,并保障投资者权益,积极稳妥的迈向海外市场。

平安证券副总经理蔡新发表示:“eToro和平安的战略合作,将为我们的客户带来一个创新性的金融平台,并为他们创造全新的投资机遇。平安证券也将会与eToro团队紧密合作,让eToro的平台和服务在中国更方便、快捷。”他补充道,“eToro所提供的独特的社交投资模式,让交易和投资变得简单、有趣。通过利用群众的智慧和透明化的平台管理,用户可以从中大大受益。”

据悉,此次合作中,双方将探索在中国市场实现“复制交易”的创新交易方式,eToro提供相关的技术、平台和经验方面的支持。研究显示,选择复制交易的投资人其盈利的平均概率高达80%。除此之外,eToro还为初学者提供模拟交易模式,投资新人可以利用高达十万美元的虚拟货币,以实时市场价格练习模拟交易。

eToro成立于2007年,是全球最大的社交投资网络,遍及全球140多个国家,在全世界拥有超过450万名注册用户。

加快互联网转型

自2014年开始,平安证券开始推动各业务线全面拥抱互联网,其中经纪业务在互联网转型方面取得多项突破,准确把握市场机遇,借助互联网平台极大推动了业务发展。

2015年前三季度,平安证券累计新增客户216.68万,新增股东户市场份额5.28%,位居行业前列,存量股东户市场份额达2.59%,同比翻番,其中互联网渠道对新增获客贡献度由去年底14%快速提升至50%。

作为首批获得互联网业务资格试点的券商,平安证券“理财帐户“已经上线试运行,同时公司是业内首家实现7×24小时理财产品交易功能的券商,支持客户在任意时间地点,通过微信公众号或“平安证券”APP购买或赎回公募基金和理财产品。平安证券近期全面优化APP,支持身份证登录、可随时切换资金账号,并且强化功能入口,更清晰地划分功能模块,令客户能够更加快速流畅地进行操作。

此外,平安证券还深谙互联网免费低价思维,借助互联网平台降低投资者交易成本,该公司网络开户可以享受万分之二点五的炒股佣金费率,近期还分批次对代销的1200只公募基金实行申购费1~4折优惠,此举在券商中也属首例。

(平安)

泰康人寿 TAIKANG LIFE

总募资规模50亿元 泰康领投“天士力大健康产业基金”

11月17日,泰康人寿与天士力控股集团签署战略合作协议,并成立“天士力大健康产业基金”。该基金由泰康领投,各合伙人合计认缴出资50亿元人民币。

据介绍,该基金将围绕大健康产业生态圈的建设,积极投资于大健康产业。主要投资领域包括:康复和专科医院;与制药产业紧密相关的医疗设备公司、医疗器械公司、重大疾病诊断公司;具备上游资源的中药材加工和商贸企业,具备品牌优势的健康保健品和功能性食品企业;同时关注远程医疗、移动医疗、医疗服务大数据平台等新兴领域的项目。

泰康人寿执行副总裁兼泰康资产首席执行官段国圣在新闻发布会上表示,泰康坚定践行“大健康+互联网”战略,与天士力在战略层面有很多的契合点,双方希望建立更为紧密和全面的战略合作关系,未来双方在养老服务业、医疗服务业,尤其是医院、远程医疗、移动医疗、医疗服务大数据平台、健康险、围绕医疗行业发行金融产品等方面都有很大的合作空间。

泰康近年来在大健康领域精心谋篇布局,不断探索保险与医疗、养老融合的创新模式。泰康已先后取得北京、上海、广州、三亚、苏州、成都、武汉七个核心城市的优质地块,成为拥有全国最大连锁医养社区的企业,每个社区配建一家康复医院的计划使得“医养融合”成为泰康养老社区的最大特色。今年3月,泰康旗下泰康健康管理公司注册成立,把保险产品与实体健康管理服务有机结合,是其在大健康领域的一次创新尝试。

泰康亦通过股权投资全面布局健康领域。在医院方面,泰康已控股了南京鼓楼仙林医院,并投资了安琪儿妇产医院;在医疗设备方面,泰康已投资了奥泰医疗;在健康饮食方面,泰康领投了中粮我买网C轮融资。

借助商业模式优势,泰康正积极打造集医疗教育、生命科学研究、护理培训为一体的产业集群,进一步加速健康产业链与保险产业链的融合。

谈及此次合作的考量,泰康表示天士力是现代中药产业的领先企业,近年来围绕“一个核心带两翼”战略,形成了完整的产业格局。此次在大健康领域进行投资方面的合作,双方希望能发挥各自产业优势。天士力从2008年开始介入股权基金和风险投资基金等进行产权市场创新,陆续参与发起了系列基金平台,构建起了天士力的“产业与资本”双轮驱动发展模式,在大健康产业投资领域经验丰富。

(泰康)

华夏保险 HUA XIA INSURANCE

华夏保险2015年客服节盛大启航

天高云淡,踏着秋去冬来的步伐,带着“春之声”客服节满满的收获,华夏保险又迎来了2015年“金秋”客服节。本届客服节日前正式启动,活动围绕抗战老兵等老年人群体和公司老客户,先后开展重阳行动、连心行动、尊享行动、护航行动等四大主题行动。

重阳行动——百城老人感受华夏关爱

百万物资,满满爱心,由华夏保险真情送达百城千余位抗战老兵;此外,还与百位百岁老人相约,分享他们的长寿秘笈。2015重阳节,一起重温中华民族尊老敬老的传统文化,用真心孝道感动彼此,让这个世界再多一些温暖。

连心行动——千位朋友开心赢取大奖

亲密互动,贴心服务,华夏保险将为老客户进行保单检视与微信绑定;此外,还有总价值达780余万元的抽奖,凭手气即可轻松赢取苹果6S、iwatch、购物券、充值卡,奖品多多。

尊享行动——万名客户体验尊贵服务

一册在手,尊享全有,华夏保险全面升级VIP服务体系,2015金秋时节,还邀请客户体验尊贵的时尚之旅。

护航行动——亿元保障免费赠送到家

拥有保障,心里不慌,华夏保险将继续向新老客户免费赠送综合意外保障,保险金额高达四千亿!华夏大爱,尽在不言中。

华夏保险高度关注客户体验,通过每年“春之声”和“金秋”客服节,依托“华夏慈善基金”,以提升服务、感恩客户、回馈社会为主题,通过开展丰富多彩的“公益活动”,努力践行企业社会责任,传播华夏大爱。

服务无止境,关爱永不停。

(华夏)

保监会发布《保险小额理赔服务指引》 车险5000元以下赔款可快速理赔

11月3日,保监会发布了《保险小额理赔服务指引(试行)》(下称“《指引》”)。《指引》下发后,行业小额车险、医疗险赔款将有望快速获得理赔,而以往一些繁杂的理赔证明资料也将实现“多合一”。

本次《指引》首先明确了,保险小额理赔是指消费者索赔金额较小、事实清晰、责任明确的机动车辆保险和个人医疗保险理赔。其中,车险小额理赔指发生事故仅涉及车辆损失、不涉及人伤、物损,且索赔金额在5000元以下的车险理赔。个人医疗保险小额理赔是指,索赔金额在3000元以下,且无需调查的费用补偿型、定额给付型个人医疗保险理赔。

保监会相关人士表示,《指引》选定车险与个人医疗保险作为加强和改进保险理赔服务的突破口,主要是考虑两大险种的社会覆盖面广、影响力大。

同时,将车险5000元以下和医疗险3000元以下赔款作为小额理赔“标准”也出于多种考虑。保监会表示,一是占比高:车险方面,根据行业车险平台的数据,索赔金额在5000元以下的赔案数量占比超过84%;医疗保险方面,根据国寿、平安、泰康等重要市场主体的数据,索赔金额在3000元以下的赔案数量占比超过78%。

另外,针对当前索赔单证繁杂,消费者填写提交不便的情况,《指引》要求保险公司实现索赔单证“多合一”,最大限度减少索赔单证数量,如不再要求消费者提供保单正本、保费收据、车险2000元以下理赔的车辆维修发票、医疗保险理赔的意外事故证明等材料。

(上证)

展示实力和形象的舞台
联系群众和客户的纽带 第127期
金融保险
周口晚报
13903947963
周口保险协会
0394-6171223