

助力开门红 平安送健康

——平安人寿周口中支举办“新生活运动”健康大讲堂



为进一步回馈客户，提升客户体验，本次活动立足服务客户，提出“助力开门红，平安送健康”的口号。11月28日上午，平安人寿周口中支在滨江国际成功举办——“新生活运动”健康大讲堂。

冬日寒风凌冽，平安讲堂暖如春。室外的寒意，在进门的一瞬间，便被整齐干净的会场、礼仪人员热情周到的服务所融化，前来的每一位客户都感受到了春日的温暖。本次活动有幸邀请到对健康及养生有着丰富积累的周口市中心医院体检中心主任喻老师主讲。



泰康首个康复医院落成 养老社区“中长期照护区”全面开放

11月28日，泰康人寿投资的首个二级老年专科医院——泰康燕园康复医院在位于北京昌平的泰康之家·燕园养老社区落成，总投资2.9亿元，建筑面积约1.3万平方米，初设床位100张，将逐步对外开放。泰康燕园养老社区“中长期照护区”全对外开放，“协助生活区、专业照护区、记忆障碍照护区”接受不同身体状态的长者预定入住。

“一个社区，一家医院”是泰康响应国家大健康战略的实践探索，也是贯彻国务院“促进医养融合对接”指导精神的市场落地动作。顺应国家鼓励医养融合、支持养老机构设置医疗机构的政策，泰康借鉴引进美国“凯撒模式”，在养老社区邻建康复医院，以“养老社区+康复医院”模式，为社区居民及周边社区提供“预防—治疗—康复—长期护理”闭环整合型医养服务，全方位照护社区居民健康。十三五期间，泰康将完成北京、上海、广州、三亚、苏州、成都、武汉七地养老社区的布局，实现医养社区“七城联动”，成为全国拥有最大连锁医养社区的企业。

“上医治未病，下医治已病”。据研究，中国慢性病患病率16%，而慢病在所有疾病费用负担重占比达70%；重视预防、康复可降低成本20%。响应“十三五”规划中提出“通过多种方式降低大病慢病医疗费用”，泰康创新医养融合

慢病管理模式，着力建立“预防保健—疾病治疗—慢病康复—老年护理”闭环整合型医疗保健体系，提供超出传统疾病治疗范畴的多学科共存的医养融合服务，最大程度地维持和恢复患者的功能状态。通过“治未病”全方位照护社区居民健康，降低医疗成本。

目前，泰康康复医院率先在社区建立电子病历共享系统，全面记录社区居民健康状况，对患者实施个性化诊疗。围绕“电子病历共享系统”，康复医院设置6大运营中心，包括：医养融合创新中心、社区居民健康管理中心、老年康复治疗中心、社区居民多重用药管理中心、专家专科咨询中心、急症处置中心等。基于6大运营中心，康复医院将为社区居民进行日常生活功能评估，根据居民的身体状态，形成个性化健康指导方案。

泰康人寿董事长兼CEO陈东升介绍，燕园康复医院是泰康探索医养融合模式的又一次创新，通过提供“闭环整合型”医养融合服务，多学科团队跨界介入，全面管控老年人健康状况，控制病源，实现精准医疗，提高医护诊疗效率，最终提升中国人的生命质量。未来，泰康将继续深耕“医养”模式，坚持专业化经营，为长者建立安全的医疗环境，改变中国人的养老生活品质。

(泰康)

保监会首次通报单月投诉情况 山东湖北总量居前

日前中国保监会通报了2015年10月份单月的保险消费投诉情况，这是保监会首次按月通报保险消费投诉情况。与以往每个季度通报一次相比，通报频次明显加快。

保监会相关部门人士表示，加大通报力度就是要加强透明度监管，督促保险公司切实强化公司主体责任，保监会正在通过全面推进“亮剑行动”、投诉处理和纠纷调处机制、行业信用体系建设等创新的方式方法，保护保险消费者权益。

通报显示，2015年10月，中国保监会机关及各保监局共接收各类涉及保险消费者权益的有效投诉2321件，同比下降1.11%，环比下降15.78%。具体而言，在财产险涉及保险公司合同纠纷类投诉中，理赔/给付纠纷905个，

占合同纠纷投诉总量的81.38%，主要包括定损项目及价格争议、保险责任认定争议、赔款及核损时效慢、拒赔理由不合理等。在人身险涉及保险公司合同纠纷类投诉中，退保纠纷448个，占合同纠纷投诉总量的43.41%，主要是对退保条件、手续及退保金额的争议。

从各地区的投诉情况看，有效投诉总量居前10位的地区依次为：山东、湖北、河南、江苏、浙江、湖南、上海、黑龙江、北京和广东。从各地区单位保费的投诉件数分析，全国亿元保费投诉量平均值为1.39件/亿元，亿元保费投诉量居前10位的地区依次为：湖北、山东、河南、贵州、云南、厦门、广西、海南、黑龙江和湖南。

(南方)



华夏人寿周口中支 百万客户大回访袭来

作为保险市场的一匹黑马，华夏人寿保险成功的跻身到保险市场前列，创造了华夏速度。几年来，华夏保险走进了千家万户，为了回馈广大新老客户的厚爱，华夏人寿推出秋季客服节活动，活动重点——连心行动百万客户大回访袭来。

据了解，本活动10月1日正式启动，通过短信、面访、及电话核实等方式进行，对老客户进行大回访，与老客户“连线”，倾听客户心声，进一步了解客户诉求，增强互动。并为客户提供保单检视、信息补全、资料变更、

免费赠险等服务，达到客户信息准确完整的目标，同时帮助客户关注官微并进行身份绑定，实现通过微信核查个人保单状况、掌握万能结算情况、了解公司最新动态的功能，满足客户对服务便捷性、E化服务的需求，从而提升客户粘性。

华夏人寿周口中支总经理郭天富表示，华夏人寿在周口中前行的每一个脚步，都离不开客户对华夏人寿的支持。而此次华夏人寿正在开展的金秋客服节活动，正是回馈客户对华夏人寿的厚爱。

(华夏)



新华保险“福享一生”产品获奖

顺应理财市场发展趋势，精准定位核心客户群，新华保险“福享一生”终身年金保险理财计划(简称“福享一生”)一经推出便获得市场的高度认可，连续荣获第九届、第十届中国保险创新大奖“最畅销保险产品”荣誉称号。

“福享一生”终身年金保险理财计划是一款分红险附加万能险的产品组合，理财计划中主险部分是福享一生终身年金保险(分红型)，同时每份计划均包括附加随意领年金保险(万能型)，客户可选择一次交清、三年期、五年期以及十年期交费。

规划功能是“福享一生”的一大亮点，对高净值人群来说，如何将今天的财富有效地转移到未来是他们关注的重点，“福享一生”的这一优势就能很好地满足这类人群的需

求，只需短期几年交费，未来就可年年领钱、终身领钱，实现财富的长远规划。

从资产保全角度来看，理性的投资者在比较产品间的收益水平的高低时，往往更关注产品自身的安全性，“福享一生”是一款可以让财富人士实现安心理财的产品组合。除了具有保额分红优势外，生存金自动进入万能险账户，再按月复利进行累积生息，利益增长后无需交纳任何保单账户管理费用，真正实现强强联合，“升升”不息。

“福享一生”产品可以适用于出生满30天、不满66周岁的身体健康者，一份保单的关爱便可以真正做到将爱意传递一生。

坚持“以客户为中心”的新华保险审时度势推出“福享一生”，为保险理财市场贡献了一款极具竞争力的产品组合。

(新华)



太平洋保险位居 “2015亚洲保险业竞争力排名”三甲

日前，第十届21世纪亚洲金融年会在京召开，“2015亚洲保险业竞争力排名”研究报告在本届年会上新鲜出炉。在寿险和非寿险两大排名区间内，太平洋寿险和太平洋产险均位列中国内地第三、亚洲地区第四。

值得一提的是，太平洋寿险因新业务价值方面的显著提升获颁“2015年度最具价值寿险公司”；太平洋产险在“中国非

寿险公司单项排名”中位居市场规模第三，太平洋保险(601601股吧)的业务能力和发展速度再一次得到业界的高度认可。

据了解，“亚洲保险业竞争力排名”评选指标主要为：收益指标、客观指标(规模、市场份额、资产质量、流动性、资本充足率、效率、存款基础及分行网络)及主观指标三个维度。

(太平洋)



首届中国金融年会 富德生命人寿摘得三项大奖

11月26日，由南方都市报和北大汇丰商学院共同主办的“2015(第一届)中国金融年会”在深圳举行。富德生命人寿一举摘得三项重量级大奖：年度最佳社会责任大奖、年度最佳产品大奖、年度营销大奖。其中，富德生命重磅推出的开门红产品——富德生命创富人生年金保险计划获评年会唯一年度最佳产品大奖。

“富德生命创富人生年金保险计划”是富德生命人寿献礼2016的诚意之作。该计划集养老规划、资产增值、财富传承于一身，具有“资金安全、终身领取、收益强劲、自主支配”的特点。评委们一致认为，“创富人生”投资收益稳健、具备较高市场竞争能力和前瞻性，荣膺年度最佳产品大奖实至名归。富德生命产品团队有关负责人介绍，“创富人生”是一款以时间为友，回报稳健的产品，特别适合于养老规划和财产传承。富德生命携强大的投资能力，通过复利计算等产品特色设计，保障了这款产品能通过时间的积累为客户带来丰厚回报。

在此次年会上，秉承“富及民众，德行天下”核心价值观的富德生命人寿的企业公民形象也获得年会组委会的充分肯定，获得年度最佳社会责任大奖。年会评委们认为，富德生命人寿自成立至今，以爱心立业，秉家国情怀、尽企业担当，积极履行企业社会责任，将爱播撒在神州大地。据悉，富德生命人寿累计为汶川地震、青海玉树

地震、南方冰冻、雅安、芦山地震等灾区捐款捐物达2000多万元；用于促进教育事业的公益捐赠已达3000多万元；2013年，富德生命人寿启动专注于关爱儿童健康成长的“小海豚计划”长期公益项目；2015年，在国家“体育强国梦”的感召下，富德生命注资8000万元人民币助力中国足球重镇延边发展足球事业，其中仅支持青少年足球一项，将会超过12万的延边青少年受益。

同时，富德生命人寿深圳分公司依托卓越的企业品牌、具有创新性的营销产品、良好的营销效果获得年度营销大奖。不仅在行业中产生了重大影响，而且促进了行业营销进步。如富德生命的银保云理财B款产品在招行渠道强势上线，产品凭借独特优势火爆招行渠道，在深分银保中心全员努力下，仅仅3小时，保费规模破亿。三项大奖的获得既是富德生命人寿自身发展的成果，亦是行业的褒奖和社会的认可，更是对富德生命人寿追求卓越的有力鞭策。

(生命)

**展示实力和形象的舞台
联系群众和客户的纽带** 第129期

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