



凤凰涅槃，浴火重生。2015 年，富德生命人寿喜迎大捷，公司总资产超 3100 亿元。这是对过去一年，公司上下各条线一直高效务实、稳扎稳打、稳中求进的最大激励。富德生命人寿以辉煌书写历史，以成就锻造骄傲，一串串靓丽数据表明，富德生命人寿的建设和发展已全面迈上了一个新的台阶，至此富德生命人寿又完成了一次脱胎换骨式的华丽蜕变。

2015 年的硝烟还未散尽，2016 年的号角已经吹响。富德生命人寿将以崭新的姿态，做好客服、做大客户、全心全意为客户提供最优质服务体验，备战 2016。

富德生命人寿客服部紧密坚持公司“责任归位、利益关联、考核导向”的工作思想和“贴近渠道、贴近一线、贴近客户”的服务举措，坚持“大客服”、“大消保”理念，



1 月 14 日，“2016 胡润百富至尚优品颁奖盛典”在上海拉开帷幕。胡润透露，目前医养已成为高净值人群开启新生活方式的一项重要选择，凭借近年来在医养产业的卓越表现，泰康成为这一人群的首选医养品牌。泰康人寿、“幸福有约终身养老计划”、泰康之家·燕园分别荣膺“最青睐的养老品牌”“养老保障计划最佳表现奖”和“中高档养老社区新秀奖”三项大奖。

“胡润百富至尚优品”是基于《2016 中国千万富豪生活方式与品牌倾向》的调研结果，旨在揭示中国顶尖圈层的品牌认知、消费习惯以及生活方式的转变与偏好。调研结果显示：泰康医养品牌备受高净值群体青睐，其原因是泰康拥有标准化、专业化、高品质的医养社区，以及高度契合高净值人群医疗养老需求的保险产品，令高净值人群能充分享受到健康保障和财富增值带来的美好生活。

高净值人群医养消费诉求增多。医养成为高净值人群开启新生活方式的一项重要选择。近些年来，随着财富的逐步积累与生活观念的转变，高净值人群的消费方式也处于“由奢入俭”的转变时期，由单纯追求奢侈品物质，如名牌衣服、豪车等，逐步转变到如今渴望新兴的健康生活方式，如关注医疗资源、教育资源等。

此次，泰康获颁中国千万富豪“最青睐的养老品牌”；其首款保险与养老社区相结合的综合养老计划产品——“幸福有约终身养老计划”获得“养老保障计划最佳表现奖”；由泰康人寿投资建设的国际标准医养社区——泰康之家·燕园获“中高档养老社区新秀奖”。



## 新华保险不断改善优化销售队伍

据新华保险召开的 2016 年度工作会议上，过去一年，新华保险仅个险渠道队伍规模接近 26 万人，同比增长 48%，其中新增人力同比提升 68%。其它渠道也保持较高增速，如续收渠道人力规模同比增长约 43%，银代渠道同比增长约 25%。在银代渠道中，一支致力于提供高端服务的财富渠道队伍也实现了快速组建，人数达到 7000 余人。

在深耕寿险基础上发展的完善的产品体系，是广大营销员主动选择新华保险的主要原因。围绕客户全生命周期保险需求，新华保险构建了以健康、养老为重点，涵盖年金、重疾、医疗、意外、寿险、两全、少儿等产品类型的产品体系。为推动产品“回归保险本源”，新华保险积极推动保障型产品的销售，公司健康险新单保费收入从 2010 年的 10 亿元，增长到 2015 年的 78 亿元，占比从不到 2% 上升到 15%，目前已成为健康险业务占比最高的大型寿险公司。2015 年九月上市的“健康无忧”产品，当年累计保费收入 19 亿元，是新华保险历史上在短期内销量最多的保障型产品。

新华保险培训体系的逐步完善升级，也对营销员构成了极大的吸引力。2015 年，新华保险一是建立了以《寿险培训大纲》为核心的培训制度管理体系，二是搭建了以任务为中心的全渠道课程体系，三是打通了师资职业跑道，建立师资队伍发展路径，四是上线培训管理系统，初步建立总、分、支全部机构培训线上统一

加强与业务条线的沟通与配合，全面提升服务技能和服务品质。2016 年 VIP 服务方针出台，为提升周口地区 VIP 客户满意度，提高 VIP 服务质量，引导、激励客服人员不断提升服务意识，制定了 VIP “礼遇随行”尊享服务方案，赠送 VIP 客户生日礼物。加强保险消费者权益保护和投诉管理，积极配合监管机构关于消费者权益保护的“亮剑行动”，采取切实有效的措施降低投诉率，完善业务品质管理和保单管理措施，维护客户权益和公司利益。

2016 我们厉兵秣马，站在新一年的起点，坚持统一做大客服的理念，继续秉承公司“富及民众、德行天下”的核心价值观和“内诚于心，外信于行”的经营理念。服务中原、发扬富德生命敢打敢拼的精神。2016 让我们扬帆起航，再创辉煌。

(生命)

## 泰康摘取胡润三大奖项

这是泰康人寿多年以来在医疗和养老产业的探索实践的结果，结合国家鼓励大健康产业的政策，以医养结合、整合国际一流医疗资源、提供财富管理服务等多种创新形式，泰康致力于大民生工程、大健康工程，不断提高和改善中国人的养老生活品质。

泰康医养品牌成为高净值人群养老首选。过去几年，泰康全力发展“保险+养老+医疗”新型养老模式，在业界备受瞩目。走在养老市场实践探索最前沿的泰康医养品牌，目前已成为高净值人群的养老首选。

多年来，泰康一直围绕大健康产业，积极探索实践医养融合模式。

为高净值人群提供医养和财富管理一揽子解决方案。在高净值人群对养老、医疗服务需求日益增加的同时，也带动了健康和财富管理市场的发展。据《白皮书》结果显示，出于对自身健康管理和财富管理的追求与保障，约 109 万高净值人群拥有商业寿险，年交保费规模达 400 亿。随着中国高净值人群近年快速增长，“健康医疗”与“家族传承”成为了高净值人群两大需求。

此次获奖的泰康人寿“幸福有约终身养老计划”由指定的保险产品和泰康之家的“入住养老社区确认函”共同组成，通过将传统的养老保险与现代的养老社区相结合，为客户提供涵盖养老财务规划和养老生活安排的一揽子解决方案。此外，该产品还可以附加终身医疗保险、终身重疾保险、高额定期寿险和高额意外保险，满足客户的多方面保险需求。

(泰康)

管理、学习与评估平台，解决了基础管理、教学实施、培训评估等综合管理问题。

通过培训助推队伍发展，以及高保障型产品对队伍的价值引导，在人力快速增长的基础上，新华保险队伍结构持续优化，绩优人力占比实现同比更快提升，公司逐渐探索出一条人力规模健康成长的新路径。

新华保险精兵强将特色的队伍发展，在主要城区表现更为突出，表示新华保险自 2013 年下半年以来推行的“本部战略”效果明显。据了解，2015 年，个险渠道城区机构占比 51%，却贡献了 63% 的人力和 73% 的保费，月均合格人力较 2013 年提升 69%，月均绩优人力较 2013 年猛增 82%。

业务的健康发展使队伍收入明显提升。2015 年新华保险个险渠道各层级人均产能均有较大提升，队伍整体有效人均产能过万，创历史新高，同比增长 11%。队伍人均 FYC(首年佣金)同比上升 25%。

保险销售队伍不仅是保险公司为客户提供专业化、便利化保险服务的渠道，也是公司内专业价值的创造者。在 2016 年度工作会议上，新华保险明确要建设“两高”队伍，即绩绩率高、产能高的队伍，有战斗力的队伍，将通过提升对销售人员的服务，产品引导等为销售队伍的快速发展筑牢基石，打造保险行业的精兵强将。

(上证)



## 春运首日中国平安 26 辆爱心大巴送逾千名务工人员回家

1 月 24 日，2016 年春运正式拉开帷幕。春运首日，中国平安联合携程网和中国青少年发展基金会发起的“一路平安 让爱回家”大型公益活动在深圳宝安汽车客运站举行了发车仪式，宣布将有 26 辆大巴车从北上广深四个城市出发，前往成都、南宁、长沙、南昌、济南等全国 8 个主要城市，送逾千名贫困外出务工人员和学生回家。

26 辆爱心大巴送逾千名外出务工人员回家

1 月 24 日，深圳温度骤降到十年以来的最低点。而在宝安汽车客运站，乘客脸上却洋溢着温暖的笑容。上午 9 时许，中国平安发起的“一路平安 让爱回家”大型公益活动的发车仪式在此正式启动。

早在去年，针对回家难题，由中国平安主办的“让爱回家”公益活动已帮助 300 个家庭在春节期间平安团圆。今年，“让爱回家”活动将采用包车送票的形式，包下 12 条线路上的 26 辆大巴车，帮助逾千个家庭实现春节团圆。

往年春运都要通过买几趟区间段的火车，再倒两三趟大巴才能到家的徐峰(化名)，今年也坐上了我们深圳开往成都的大巴车，不用再艰难通过倒车的方式回家过年。而在深圳开往成都的这条线路上，还有一位来自陕西的乘客赵海军。他不仅是我们“让爱回家”公益活动帮助的对象，同时也是平安人寿的客户。赵海军从事厨师职业，来深三年，期间只回过两次家。2013 年是高价从黄牛手里买到的火车票，2014 年没有回家，2015 年的春



## 客户因病身故 国华人寿温情理赔——国华人寿沈丘支公司理赔报道

客户的认可是对一家公司的肯定、对服务的赞美、对理赔的感谢。国华人寿保险信守承诺，快捷理赔，把温暖传达到被保险人家属的家中。

家住沈丘县范营乡曲集的张先生，于 2009 年 6 月 13 日在国华人寿投保一份《国华一生增值终身寿险(万能型)》保险，年交保费 6000 元，保额 12 万元。

2015 年 11 月 9 日，年仅 52 岁的张先生因突发脑梗抢救无效不幸去世。2015 年 11 月 10 日，客户家属向国华人寿沈丘支公司报案，接到报案后，理赔人员随及赶到客户家中慰问家属，并指导他们及时提供理赔所需资料。接到理赔资料后，沈丘支公司在第一时间向国华人寿河南分公司提出理赔申请。

经过审核，国华人寿河南分公司决定按照合同正常赔付客户 144000 元。当中支、支公司领导和我们的工作人员亲自来到客户家



## 中国太平洋人寿保险股份有限公司周口中心支公司招聘

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，诚聘以下内勤岗位人员：

一、组训 5 名：本科及以上学历，35 岁以下，相貌端正，性格开朗，有较强的语言表达和组织协调能力，有上进心，责任心强。工作地点：周口各县区。工资待遇面议。

二、讲师 6 名：本科及以上学历，35 岁以下，相貌端正，性格开朗，有较强的语言表达和组织协调能力，有上进心，责任心强。工作地点：项城、淮阳、太康、鹿邑、扶沟、沈丘 工资待遇面议。

三、个险业务 2 名：本科及以上学历，35 岁以下，相貌端正，性格开朗，精通计算机操作，有保险公司团队工作经历或组训工作经

运是在前一年 10 月份就回家了，原因都是春运回家的车票太难买。他告诉我们，今年是在微信上看到了我们的公益活动，但是没有回陕西的线路，由于回家心切，就报名了到离家最近的成都线路。再通过倒三次大巴车，历时 5 个小时，从成都回到陕西汉中老家。

上午 10 时，随着深圳到南宁、成都、南昌和长沙 4 条线路的爱心大巴陆续驶出停泊站台，此次由中国平安联合携程网和青基会发起的“一路平安 让爱回家”大型春运公益活动正式圆满落幕。

50 万人参与 总众筹里程超 70 万公里

中国平安“一路平安 让爱回家”公益活动的负责人张琦在发车仪式上表示，今天天气虽然很冷，但相信每位乘客的心里此刻都很温暖。“让爱回家”公益活动启动以来，一共有 50 多万人参与到活动中来，为外出务工的兄弟姐妹们众筹到超过 70 万公里的回家里程。中国平安一直以来都积极开展各种公益活动，努力践行企业社会责任，希望能为社会上需要帮助的人尽一份力，此次“让爱回家”也是公司向社会奉献爱心的一个体现。

“一路平安 让爱回家”公益活动 1 月 10 日起正式上线，一共经历“线路票选”“里程众筹”和“包车回家”三个阶段。活动主要通过平安人寿的客户经理，发动客户为外出务工人员春节回家众筹里程，活动上线后立即受到客户经理和广大客户的热情支持和参与。

(平安)



中通知客户家属理赔款已到账时，被保险人的家属范女士感动不已，为表达感激之情，客户家属范女士含泪为国华人寿沈丘支公司送上一面写有“诚信理赔 服务周到”的锦旗。风险无情，国华人寿有爱！居安思危，未雨绸缪，让每一个家庭拥有保障是我们的责任。

国华人寿周口中心支一直秉承总公司“关爱零距离，服务无止境”的服务理念，通过快速高效的理赔服务为国华人寿在周口保险市场上赢得了良好的口碑。

(国华)

历者优先。工作地点：周口市。工资待遇面议。报名简历及相关证件复印件、学历认证报告请发至 27936209@qq.com。联系电话：8908566 13939402818。

展示实力和形象的舞台  
联系群众和客户的纽带 第 136 期

金融  
保险

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