

## 新华保险首创跟踪理赔 推动保险供给侧改革

今年 5 月起,新华保险将在全国范围内开展健康无忧重大疾病保险产品系列客户回访活动,全面覆盖产品观察期满客户近 80 万人。本次活动也是业内首次于产品售后实施跟踪理赔服务,突破了以往由客户报案,再由保险公司介入理赔的传统模式,彰显了新华保险“以客户为中心”的服务理念,也是新华保险推动供给侧改革的具体体现。

关于保险业供给侧改革,新华保险董事长万峰提出:当前寿险业供给中应该着重解决产品供给和服务供给的改革。在产品供给方面,要树立保险提供保障的经营理念,增加保障型产品供给;而在服务供给侧方面,代理人对保单客户的服务和保险公司面向代理人的服务都要提升,要像抓业绩那样抓服务。健康无忧重大疾病保险的问世和此次全面客户回访活动是新华保险乃至行业内首次践行保险供给侧改革的落地举措。

新华保险坚持“回归保险本原”的战略方向,大力推动保障型产品的开发和推广,于 2015 年 9 月正式推出健康无忧重大疾病保险产品系列。健康无忧是一款实惠全面的重大疾病保障,提供 60 种重疾和 15 种轻症保障,小投入即享高保额。该产品交费和保险期间灵活,今年还推出了青少版。健康无忧产品上市后,创造了新华保险历史上保障型产品的销量记录,2015 年 9~10 月,短短两个月内,该产品



## 打造专业化 职业化的伟大销售队伍 泰康第十五届“世纪盛典”在西班牙举办

“泰康的目标就是成为伟大的销售公司,打造专业化、职业化的伟大销售队伍,这是泰康永恒的主题。”北京时间 4 月 18 日,身在西班牙马德里的泰康人寿董事长兼 CEO 陈东升,向近 700 名泰康保险营销员描述了泰康倾力打造二十年的销售文化。

当天,泰康第十五届“世纪盛典”在西班牙盛大举行,近 700 名泰康业务精英在浪漫异域共享荣耀,互相交流。“世纪盛典”是泰康对上年度全国各分公司、各业务系列顶尖营销员进行的年度表彰,是泰康保险营销员最高级别的荣誉盛典。

在马德里市政会议中心举行的“世纪盛典”颁奖大会上,陈东升以“客户是营销员的衣食父母,营销员是公司的衣食父母”形容了泰康颇具特色的销售文化。他表示,泰康的销售文化“崇尚销售、崇尚团队、崇尚绩优、崇尚英雄”,泰康的营销员要始终为客户提供高品质的专业诚信服务。

“从传统寿险公司脱胎换骨,我们正向以大健康为核心的新生态、创新型保险金融服务集团大步迈进。”陈东升说。2015 年,泰康保险



## 平安保险业务稳健发展 品质保持行业领先

日前,平安公布其截至 2016 年 3 月 31 日止三个月期间未经审核业绩。期内,平安核心业务增长强劲,品质保持行业领先,寿险业务实现新业务价值 130.84 亿元,同比增长 38.3%;与此同时,尽管受到经济下行压力、资本市场波动,以及保险合同准备金计量基准收益率曲线变动的影响,平安仍然实现归属于母公司股东的净利润 207.00 亿元(人民币,下同),同比增长 3.7%;截止 2016 年 3 月底,归属于母公司股东权益为 3476 亿元,总资产超 5 万亿元,分别较年初增长 4.0%及 5.1%。

踏入 2016 年,中国平安正式开启打造“开放平台+开放市场”的 3.0 时代,坚持以个人客户为中心,不断优化客户体验,保险、银行业务稳健增长,资产管理业务结构不断优化,互联网金融业务保持快速增长。

截至 2016 年 3 月 31 日,平安核心金融公司的个人客户总量近 1.14 亿,其中 6556 万客户已成为互联网用户;2016 年第一季度,核心金融公司新增个人客户 917 万,其中 263 万新增客户来自互联网用户向客户的迁徙。

平安寿险以客户经营为核心,推动个险、银保、电销、互联网销售等多渠道共同发展,致力于内含价值及规模的持续、健康、稳定成长。今年第一季度,寿险业务实现规模保费 1347 亿元,同比增长 28.3%;实现新业务价值 130.84 亿元,同比增长 38.3%。盈利能力较强的个人寿险业务实现较快增长,规模保费达

就实现新单保费收入 14.52 亿元,显示出保障型产品的巨大市场潜力。

今年 5 月,去年首批购买健康无忧产品的客户将满足 6 个月的观察期。新华保险决定对观察期满客户展开回访活动,保单服务人员将主动上门服务,通过专属产品理赔绿色通道为出险客户办理理赔。公司还将邀请客户参与健康测评、健康讲座、赠送健康管理手册等一系列健康关爱活动。

客户在这次活动中还将体验到便捷理赔服务。新华保险坚持以理赔树品牌,以服务立口碑,不断提升理赔服务水平。2015 年,移动理赔技术已扩展至新华保险 16 万代理人。借助手机或 PAD,代理人可随时随地将理赔资料拍照上传,与后台理赔系统对接,实现快速赔付。经过近一年对销售队伍的持续培训,更多客户享受到了移动理赔服务。在 2016 年第一季度的已办结理赔案件中,移动理赔占比近 40%。

2016 年适逢新华保险成立 20 周年。在成立 20 周年之际,公司主动开展客户回访活动,既是对客户的关怀和回馈,又体现了新华保险在供给侧改革的总体方略下,坚持转型、创建新华理赔口碑的决心。

特别提醒,本次回访工作人员不会向客户索取银行帐号、密码等信息,请客户提高警惕,谨防不法分子诈骗行为。(新华)

业务强筋固本,完成价值转型,总规模保费站上 1000 亿元平台,核心业务、新业务价值持续保持 20%以上的高速增长;资管业务巩固优势,拓展新领域,管理资产超过 8300 亿元;医养业务全面布局,“四位一体”商业模式落地开花——北京、上海、广州、三亚、苏州、成都、武汉、杭州养老社区实现“八城联动”,战略投资南京仙林鼓楼医院,成立泰康健康管理公司和泰康在线财险公司,多点发力打造 O2O 大健康生态体系。

陈东升说,泰康将在巩固寿险业务的基础上,借助已布局的“活力养老、高端医疗、卓越理财、终极关怀”四位一体商业模式,学习世界上最先进的经验,打造一个全新的泰康客户服务体系,对泰康营销员的销售和服务品质提出新的要求。

今年正值泰康成立 20 周年。陈东升在世纪盛典上逐一表彰了 20 年间连续多届入围的超一流营销员。泰康将在 8 月 22 日成立 20 周年纪念日之际,永久设立“星光大道”对这批营销精英予以表彰。另悉,泰康第十六届世纪盛典将在“天府之国”四川成都举办。(泰康)

1190 亿元,同比增长 27.7%,其中,新业务规模保费达 427.11 亿元,同比增长 38.5%。电销渠道实现规模保费 38.98 亿元,同比增长 32.4%,继续保持高速增长,市场份额稳居行业第一。2016 年第一季度,寿险业务实现净利润 124.44 亿元。

平安养老险、平安产险各项业务保持健康增长。截至 2016 年 3 月 31 日,平安的保险资金投资组合规模约 1.76 万亿元,较年初增长 1.8%。受权益市场波动影响,2016 年第一季度,保险资金总投资收益 204.45 亿元,同比下降 36.4%。

第一季度,平安银行实现净利润 60.86 亿元,同比增长 8.1%;营业收入 275.32 亿元,同比增长 33.2%。

平安证券保持稳健增长,2016 年第一季度实现营业收入 20.88 亿元,净利润 7.47 亿元,分别同比提升 19.2%和 16.7%。经纪业务持续推进海量获客,在行业内取得领先优势,第一季度新增客户数量的市场占比达 28%。期内,中国平安互联网金融公司业务继续保持快速增长。

中国平安表示:“展望全年,经济形势依旧错综复杂,公司将积极应对外部环境变化带来的挑战和机遇,坚持“综合金融+互联网”和“互联网+综合金融”并重的模式,实现各项业务持续稳健发展。”

(平安)



## 富德生命人寿“创富人生” 获“2015 年度投资型保险产品”奖

在 4 月 22 日由中国保险报、中保网举行的“2016 保险产品创新论坛暨 2015 年度保险产品颁奖典礼”活动中,富德生命人寿推出的“富德生命创富人生年金保险计划”将“2015 年度投资型保险产品”大奖揽入怀中。

富德生命人寿相关负责人表示,做好产品,走产品创新之路早已上升到公司战略层面。公司一直坚持“大产品理念”,深挖消费者需求痛点,不断推出贴合市场需求的产

品,并坚持丰富产品类型,增加产品储备,使产品体系日臻完善,希望能实现“好产品就在富德生命人寿”的目标。

据了解,此次获奖的“富德生命创富人生年金保险计划”是一款资金安全、终身领取、收益强劲、自主支配的保险精品,在保证资金安全的情况下让新老客户尽享保障及收益,帮助客户解决其关注的养老金储备、教育金储备、资产传承等财务问题。

(生命)

## 关注儿童保险

儿童保险也叫少儿保险和小孩保险,就是专门为少年儿童设计的,用于解决其成长过程中所需要的教育、创业、婚嫁费用,以及应付孩子可能面临的疾病、伤残、死亡等风险的保险产品。

### 一、如何为孩子投保?

1.正确对待儿童保险在家庭整体保险中的地位。一个家庭中究竟先为谁投保呢?家庭投保应以夫妇为主,孩子为辅。夫妇双方尤其是家庭经济支柱的意外保障、医疗保障、重大疾病保障和寿险保障一定要充分,以保证父母这个经济来源万一中断时,孩子可以通过保险得到的经济支持而生存下去,并且继续接受良好的教育。如果家长在单位里享受的保障比较健全,并且已经给自己买了充足的商业保险,则可以考虑多给小孩买点保险。

2.要先了解孩子的学生保险。在考虑给孩子买保险之前,应该先了解孩子已经有了那些保险这样可以避免重复花无谓的钱。所以建议在学校给学生上了保险的家长,先去了解一下这些保险的具体保障条款,然后再看孩子缺少什么保障,再购买这些保险作补充。这样做也可以监督一些学校收了保费,根本没有给学生上保险的行为。

3.年龄不同投保的重点不同。一般来说保险是越早买保费也越低,对于父母越合适,孩子也越早获得了保障。但是,如果您现在才开始考虑为孩子买保险。对于不同年龄阶段的孩子,其投保的重点和投保的多少也就有所不同。

幼儿时期,由于新生儿死亡几率大,学龄前儿童抵抗能力差,容易得一些流行性疾病,但这时的以死亡为给付条件的险种赔偿率也不高,一般而言,身故时年龄不足 1 周岁,给付比例占保险金额的 20%;满 1 周岁但未满 2 周岁的儿童,给付比例为 40%;满 2 周岁但未满 3 周岁的儿童,给付比例为 60%;满 3 周岁但未满 4 周岁的儿童,给付比例为 80%,满 4 周岁,给付比例才能达到 100%。所以建议多买住院医疗补偿型的险种。有能力的父母可以考虑早为子女教育金做打算。小学时期,由于意外隐患很大,应适当增加意外险的投入,并且在条件允许情况下考虑未来教育金的储蓄。当然如果家庭条件很好,应该在孩子出生后不久就考虑未来教育金的储蓄,这样每年保费负担可以减少。

如果孩子已经到了 14 或 15 岁,还没有买教育类的保险产品,这时,可以不必局限于儿童险,因为一些险种 16 或 14 岁以上就可以购买,这类险种中,宜选择时间间隔短的分红产品,也可以一定程度上替代教育金给付。当然,也可以考虑缴费和支取都非常灵活的万能寿险。这个险种不仅有保障性,还有很高的投资性。大人孩子都可以受益。同时,这个年纪的

意外险、医疗险也是不可或缺的。

4.给孩子投保的金额。国家为了保障未成年人的利益,儿童以死亡为给付条件的最高投保金额限制在 10 万元,所以如果你在不同保险公司投保,要注意总投保金额的限制,因为一旦投保超过限额,保险公司有权拒赔保费。孩子的健康疾病险,医疗补偿等等不以死亡为给付条件的险种,可以投保超过这个限制。另外有些保险公司考虑到这个限制,在条款里规定如果被保险人身故给付 5 倍于投保金额的保险金。这样没有违反保险金额限制,也同时放大了保障功能。这类保险也可以作为加大保障的考虑。

5.花多少钱给孩子买保险。总体而言,整个家庭的保费支出应该在家庭总收入的 10~20%左右。而如前所述,保险支出中大部分应该用来为家庭经济支柱投保,而非儿童。所以儿童的保费支出尽量不要超过家庭总收入的 10%,同时要视家长的收入水平和收入来源而定。如果夫妻两人均有社保和医保,但没买商业保险,收入主要来源于各自的工作收入,而非投资收益性收入,风险系数就较大,一旦发生意外致使身故或失去工作能力,将导致收入中断,给家庭带来巨大损失。所以,应该给自己购买意外伤害保险为家庭提供充足的保障。另外,为了使夫妇退休后享有较高品质的生活,还应早制订养老计划。医疗险可选择性购买重大疾病保险以解后顾之忧。这样一来自己保费支出就高了,孩子的保费就应适当减少,并且考虑有“保费豁免”条款的保险。

6.需不需要给孩子买终身的寿险。为人父母的,为子女购买保险要从子女的教育费用和正常生活提供保障的角度出发,不宜大包大揽,连子女成年后的保障也一并考虑。甚至为子女的养老金做打算。子女成年后自然会有工作和收入,让他们做出自己的保险规划,这也能树立他们的责任感。父母如果在子女的保险中投入太多而忽略了自身的保障,是得不偿失的。另外,投保儿童大病险时要注意儿童宜发的疾病,并不保的疾病越多越好的,有些只适用于成人的大病,如果包含在儿童险里就有可能浪费保费。

(新华)

(未完待续)



## 保险知识讲解

展示实力和形象的舞台 联系群众和客户的纽带 第 149 期

金融 保险

周口晚报 13903947963 周口保险协会 0394—6171223