



### 开泰 20 年 献礼公司 20 华诞 泰康保险集团官网全新上线

泰康保险集团获批成立，是公司发展史上的重要里程碑事件，标志着集团这艘航母正式扬帆起航。为彰显集团综合实力，助力业务发展，传递品牌文化理念，全新泰康保险集团官网于 2016 年 9 月 5 日正式上线，为公司二十华诞献礼。

泰康保险集团官网的登陆地址为：www.taikang.com 根据集团战略布局和调研结果，集团官网(一期)共分为 8 大栏目，包括集团首页、关于泰康、新闻中心、企业公民、产品中心、客户服务、公开信息披露、加入泰康等共计 73 个页面。

集团官网设计理念对标世界 500 强企业，

风格以简约大气，时尚靓丽。平台采用响应式方案，自适应页面兼容手机、平板、pc 等各终端设备，对各大主流浏览器兼容性良好，并可一键分享到微信、微博等社交平台。同时该平台使用 CSS3、jquery 库等先进技术，提高网站的加载速度和动画效果的流畅度，给访问者以最好的用户体验。此外，部分页面支持繁体和英文。

未来，除作为集团重要对外窗口，全面展现公司综合实力和内涵外，泰康集团官网将依托移动互联网及大数据技术，不断升级优化，积累大数据，全面助力业务发展，成为公司超级互联网建设、O2O 建设的重要一环。

(泰康)



### 富德生命“刷脸”轻松办“保全”

日前，富德生命人寿在柜面保全服务中成功引入一项高科技创新服务——“人脸识别技术”，实现“刷刷脸、眨眨眼，成功验证客户身份”，联合其此前在“生命云服务”APP 推出的“人脸识别功能”，全面实现线上线下的服务升级，提升客户账户安全。

富德生命人寿推出的“柜面保全人脸识别技术”通过全国公民信息技术中心平台与公司系统对接，使用高拍仪摄像头对亲至公司柜面办理保全业务的客户进行有效身份识别。在柜面办理保全业务时，客户只需要对着摄像头轻松地眨眨眼、摇摇头，即可完成身份验证。运用高科技手段证明“你就是你”，从而规避了业务代办、冒办风险，保证了客户的账户信息安全，给客户带来更安心、高效的服务体验。

富德生命人寿已率先将“人脸识别技

术”应用在其“生命云服务”APP 之中，通过线上智能化、便捷化的服务，大大提升了业务办理效率，得到了众多客户的一致好评。此次“柜面保全人脸识别技术”的推出，将实现线上和线下的有机结合，是公司不断发展线上、线下系列创新服务的重要举措。

富德生命人寿始终秉承“稳定发展、技术创新”的服务宗旨，致力于为客户提供更安全、高效、优质的服务体验。未来，富德生命人寿将围绕“大运营”的思想架构，打造行业服务品牌，树立行业领先的服务理念，建立优质高效的服务体系，为客户提供更加周到安全的用户体验，使客户全天候地、便捷高效地享受富德生命式高品质服务。

(生命)



### 平安好车主·好声音 轻松做车主 一键查办违章

“老司机”也难免一不留神违章了，然而，异地违章查不到，车管所排队太久。违章短信骗局太多。忘记及时处理导致滞纳金，耽误年审。下载“平安好车主”APP 的车主们，轻松完成好车主的小目标，一键查办违章。

#### 【异地违章，再也不怕疏忽了】

河南产险客户孙先生，犹疑自己是否有违章记录，查勘员李君豪推荐并帮他安装平安好车主 APP 并绑车，不到一分钟，就查到 6 月 10 日，孙先生在异地“违反禁止标线指示”的违章记录。

车主孙先生称：自己做生意经常往外跑，好些异地违章不好查到，不仅交了滞纳金，有次还耽误了年审，一直觉着应该得有个 APP 能解决这个麻烦，没想到就是这个平安好车主 APP 啊！

#### 【一键查办违章，不排队不等待】

8 月 17 日，四川产险成功进行系统对接，实现好车主 APP 的免费查处违章的功能，小安便迫不及待广告之了。

一位孕妈车主体验在线处理违章后，在微信后台留言，称“终于可以不用去车管所排队了，功能太 6 了”，“开车赚钱”成了她“监控”老公驾驶行为的标准。真是爱意满满。

平安好车主 APP 自助查办违章功能上线仅 24 小时，查违章次数就超过了 30000 次，处理 200 余次违章罚款，留言区好评满满。

#### 【防代办违章骗局，好车主 APP 靠谱】

山东产险客户周先生在业务办理中，了

解到平安好车主 APP 可以在线自助查办违章，向工作人员咨询，并讲述了自己之前代办违章被骗的经历：由于工作原因，周先生经常开车去河南，几次收到短信，自己的车辆在异地违章了，短信中姓名、车牌号都准确，就不假思索点击短信里的链接，“交”了罚款，最后才发现自己被骗了。

“这下好了，有好车主 APP，有没有违章一查便知，还能直接在 APP 里就处理了，方便，最重要的是违章数据与交管局同步，专业可信，平安的产品靠谱得紧啊！再也不怕这些代办违章的骗局了”。周先生下载 APP 后，也在朋友圈向好友推荐。

平安好车主 APP 查违章功能，最快 0.08 秒完成查询，数据与交管局同步，同时，车主可以线上交罚款处理违章。好车主·好声音，扫码下载体验贴心服务。(平安)



### 长江养老管理资产规模突破 2000 亿元

作为太平洋保险集团旗下的养老资产管理公司，今年以来，长江养老不断加强集团的全面融合，全方位发展养老金管理业务，截至 2016 年上半年，公司整体管理资产规模已突破 2000 亿元。

近年来，面对社保体系改革步伐加快、保险“新国十条”全面推进、互联网金融与泛资产管理市场发展带来的机遇和挑战，作为市场上为数不多的拥有养老资管牌照的长江养老进一步巩固传统优势，加快创新引领，在养老金资产管理领域做强做专。截至今年上半年，长江养老主动管理资产规模已达到 2037 亿元，其中企业年金受托资产规模和投资资产规模分别为 541 亿元和 582 亿元，持续保持安全和稳健的业绩回报。自 2011 年起，根据人社部统计的行业数据，无论市场如何震荡，长江养老从未出现负收益，企业年金累计投资收益率持续超越行业平均，在 20 家投资管理人中排名第 4，业绩波动率行业最低。值得一提的是，在产品创

新方面，长江养老也一直处于业内前沿，在业内首推标准型企业年金集合计划产品、后端集合型养老金产品、养老保障委托管理产品，独家延伸设计业内首款“薪酬延付”型养老保障产品及“员工持股”型养老保障产品，并推出国内首款企业年金基金投资公共租赁住房产品和基础设施项目联结型创新型养老金产品，连续六年获得上海市政府颁发的金融创新成果奖。

(太平洋)

展示实力和形象的舞台 联系群众和客户的纽带 第 167 期

金融 保险

周口晚报 13903947963 周口保险协会 0394-6171223

司庆来了！第二弹。“二十年弹指一挥间，二十年旧貌变新颜，二十年实现新跨越，二十年迈向新征程。9 月 2 日，《金融时报》发表整版专题文章“弹指一挥二十年——新华保险 20 年发展回顾”，探寻新华保险 20 年成长之路，共同见证新华保险伴随中国保险业的发展而崛起。

2016 年 9 月 2 日 3 版专题。《金融时报》于 1987 年 5 月 1 日创刊，由邓小平同志题写报头，由中国人民银行、中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、中国人民保险(集团)公司、交通银行、中信实业银行联合创办的一张全国性、综合性经济类报纸，向国内外公开发行。金融时报社是中国人民银行直属司局级事业单位。

#### 新华保险 20 年发展回顾

1996 年，新华保险成立庆典在人民大会堂举行。20 世纪 90 年代，改革开放的浪潮席卷大地，人寿保险也开始悄然兴起。

尽管对于大多数国人来说，人寿保险还是新鲜事物。然而一批先行者却敏锐洞察到：对于一个万物复苏的古老国度，对于渴望幸福的亿万人群，人寿保险究竟意味着什么。于是新华保险率先开启了创业之路。

20 年，7300 个日日夜夜，新华保险这艘小舢板已成为时代巨轮：年度保费稳居千亿平台，资产规模 6800 亿元，公司市值 1100 亿元，利润总额 295 亿元，赔付总额 217 亿



## 弹指一挥二十年 ——新华保险 20 年发展回顾

元，纳税总额 211 亿元，机构数量 1700 余家，队伍数量 30 万人，客户数量 2717 万人，市场份额连续保持市场领先，中央汇金控股的大型上市险企，并迈入世界 500 强企业之列。

探寻新华保险 20 年成长之路，对于研究中国保险业乃至中国企业的崛起，都有着典型的样板意义。

#### 一、创业篇

1995 年 1 月，公司筹备组在北京成立，当时参与筹建的只有 4 人，他们开启了创立一家全国性保险公司的步履。

#### 艰难初创

新华筹建之初，由于申办前景难测，最初的发起者并未给予稳定的资金支持，筹建经费靠的是私人朋友式的帮助和借款。一旦申办不成，所欠的经济债务如何偿付？压力重重之下，早期新华创业者坚守信念，携手前行。资金短缺，没有报酬，大伙一样激情投入工作；条件简陋，没有办公电脑，就把家用电脑顶上……

1996 年 1 月 22 日，在大家共同努力下筹备组终于获得了中国人民银行的筹建批文。

处在上世纪九十年代中期企业转轨的敏感期，国有企业效益普遍

滑坡。加上还有同期四家险企，形成了“五路诸侯控股”的竞争格局，融资之路可谓困难重重。

按照央行的要求，公司要在 6 个月内完成新股东的确认、资金注入和中国人民银行的再度确认审批。为了 5 亿元的资本金，参与筹建的所有同事不知熬过了多少难眠之夜。有的人为了抢时间曾两天飞了三个省(市)的四个城市。

经过艰苦卓绝的努力，股东调整工作终于圆满完成，5 亿元注册资本金顺利到账，新华保险正式诞生。

1996 年 9 月 6 日，公司开业庆典在人民大会堂隆重举行。当日下午 17:25，在庄重的迎宾乐曲中，全国人大、全国政协、监管部门等单位的领导和嘉宾，与 70 多名新华员工代表一同见证了庆典的全过程。9 月 6 日，也成为所有新华人共同纪念的欢乐节日和镌刻于心的精神符号。

#### 首年保费

洋溢欢歌笑语的庆典谢幕，接踵而至的是硝烟弥漫的市场竞争。皇城根下，亿兴大厦简陋的职场里，一群人挑灯夜战，正在谋划京城寿险市场的新格局。

从招募新人到职场培训留存，

从险种设计到业务流程管理，从电脑软件到市场营销控制，从缘故展业到登门陌生拜访……

一专多能、加班加点、带病授课、忘我工作——在激情澎湃的创业精神鼓舞下，随之而来的是，16 万元保费的第一张团体保单和 6 份少儿终身保障保险的第一张个人保单先后出炉。新华保险登陆北京市场后，以开业当年仅 4 个月的保费收入 2.69 亿元占据当地寿险市场第三位，亮煞同业。

#### 二、发展篇

抚今忆昔，中国保险业发展之旅并非坦途，作为改革开放后中国民族保险业的一个缩影，新华人更是感同身受：

#### 机构布局

新华成立之初仅下辖一家营业总部，即如今的北京分公司；四年后的 2000 年，开始京外布局，至 2004 年，新华下辖省市级分公司达到 34 家，基本实现了“从脚下到天下”的转变。

截至 2015 年，新华保险下辖 36 家二级机构、260 多家三级机构、1400 家四级机构，全国化机构布局水到渠成。

#### 业务跨越

1996 年 9 月刚刚成立的新华保

险，不畏老骥伏枥，用仅 4 个月的时间收获年度保费 2.69 亿元，位列北京寿险市场第三。

1997 年，公司再传捷报，以年保费收入 13.86 亿元、市场占有率 22.3% 的骄人战绩，跃居北京寿险市场第二位，发力之猛令同业震惊。

2000 年，在经济全球化和一体化的大背景下，公司完成 24.9% 的外资招股，实现了资本国际化，经营业绩再上新台阶：全年实现保费收入近 15 亿元，继续稳居北京寿险市场第二位；而团体业务异军突起，市场份额在北京市场拔得头筹。

2003 年，即使遭遇“非典”疫情的威胁与考验，新华保险仍仅用 7 个月时间就拿下 100 亿保费，当年年底达到 170 亿元，年度保费首次跨入 100 亿行列。

以此作为新的起点，第一个五年过后的 2008 年，公司年度保费收入突破 500 亿大关。此后新华保险每年以近 100 亿的新增体量和节奏发展壮大，在 2013 年迎来年度保费收入千亿元时代。

随着国务院新“国十条”的颁布，一个个利好政策凸显了保险业在改善民生保障、提升国家治理水平层面的独特作用，中国保险业发展迈入历史最好时期。

2015 年，公司年度保费收入 1118 亿元，在新锐纷呈、群雄并起的寿险市场继续保持行业三甲。

(一)