



泰康保险集团与亚布力中国企业家论坛签署战略合作协议

2月8日,以“经济转型与企业家创新”为主题的,亚布力中国企业家论坛第十七届年会在黑龙江亚布力召开。2月9日,泰康保险集团与亚布力中国企业家论坛在大会上签署战略合作协议。泰康保险集团董事长兼CEO陈东升、监事长马蔚华、执行副总裁兼泰康养老董事长李艳华、助理总裁兼首席人力资源官苗力出席签约仪式。泰康保险集团执行副总裁兼泰康养老董事长李艳华,与亚布力中国企业家论坛轮值主席、万通投资股份有限公司董事长冯仑,代表双方签署合作协议。

作为中国最具影响力的企业家思想交流平台,亚布力中国企业家论坛被誉为“东方达沃斯”,论坛致力于帮助和关心更多地新兴企业和企业家的成长,促进企业家成为社会和国家的重要建设力量。而泰康保险集团作为国内知名的,以大健康为核心的大型保险金融服务集团,在市场经济的大潮中创造了发

展的奇迹,公司管理资产超万亿元,规模保费超1300亿元。业务范围已经涵盖寿险、互联网财险、养老保险、企业年金、资产管理、医疗养老、健康管理、商业不动产、海外业务等多个领域,连续十三年荣登“中国企业500强”。

根据协议要求,泰康保险集团将组建专属服务团队,逐户走访亚布力论坛成员企业,听取并收集企业保险服务需求,在企业年金、员工福利、个人医养保险服务、健康管理服务、个人理财管理等领域,为亚布力论坛成员企业提供最大的优惠及支持。

在国家经济转型升级的关键时期,泰康保险集团将以此次签约为契机,本着创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念,全面升级与国际、国内一流企业的交流合作,为更多优秀企业提供便捷、实惠的医养保险及金融服务,与更多优秀企业建立战略合作关系,实现互惠共赢,携手共创辉煌!

(泰康)

平安保险两公司入围“寿险先锋榜十强”

由于强大的业绩和良好的运营表现,平安集团旗下两家人身险公司平安人寿和平安养老双双获得了《投资者报》“2016年度寿险先锋榜十强”奖项。

在近日举行的“2016平安策略日”上,中国平安集团高管团队罕见披露了多组内部核心数据,披露平安寿险有近4000亿的未税税前利润释放空间。前三季度,平安寿险的利润229.83亿,同业排名第一;平安养老的利润也达到9.7亿元,可见平安保险上述两家公司具备超强的盈利能力。

多项财务指标名列前茅

多位业内人士表示,保费收入的高增长、产品品质的不断提升创新,是平安寿险和平安养老经营持续向好的原因。

根据三季报,平安寿险业务规模保费2956亿元,同比增长26.2%,其中个人业务保费规模2808亿元,同比增长26.6%,寿险业务新业务价值353.48亿元,同比增长48.1%。多项指标持续优化,名列前茅。

值得注意的是,平安寿险坚持价值为导向的经营战略,在产品策略上聚焦长期保障型险种。目前,平安长期保障型产品在新业务价值中占比达七成,此类产品的利差占比仅为21%。也就是说,平安寿险的新业务对收益率的敏感性较低,低利率环境对平安寿险未来盈利能力的冲击较同业低。

截至去年9月底,中国平安实现寿险规模保费2822亿元,同比增长26.6%。实现净利润229.83亿元,同比增长18.7%。

养老险板块方面,平安致力打造中国领先的养老资产管理机构和民生福利保障供应

商,平安养老短期险和长期险业务规模分别为128亿和53亿,市场份额居前列。由平安养老险管理的企业年金受托资产、投资资产及其他委托管理资产共计4177亿,在国内专业养老保险公司中保持领先。

而在业界颇为关注的投资端,三季度末,中国平安投资资产规模达1.88万亿,较今年年初也增长了8.6%。其中,保险资金投资组合年化净投资收益率6%,年化总投资收益率为4.9%。

以客户为中心开发产品

据记者了解,以客户经营为中心,做好保障,不断地推陈出新,多渠道齐发,内含价值与规模双升是平安人寿和平安养老业绩持续增长、用户满意度不断提高的助推器。

2016年平安人寿保障旗舰产品“平安福”再次升级,除了将保障范围进一步扩大至“重大疾病种类80种,轻度重疾20种”,升级后的平安福最大的亮点还在于用“产品+健康”的理念引领行业。

以“领先的养老资产管理机构”和“领先的民生福利保障供应商”为目标,平安养老险今年的新款爆款数就高达12款,以个性化定制居多,更聚焦民生服务事业并支持养老健康产业发展,专注解决老百姓“老有所养、病有所医”的民生问题。

据悉,平安养老正与国际医疗机构合作,开发覆盖全球的保险与医疗保障产品,并将开发个人海外就医保险、长期健康保险产品、银行借款人循环保险等产品。

(平安)



新华保险甩掉趸交业务 聚焦长期期交业务

去年12月份,新华保险董事长万峰在深圳举办的公司开放日上表示,新华保险“十三五”规划已经董事会审议通过。未来五年的主要任务是实现“做强”,建设“强大新华,价值新华,和谐新华,长青新华”。为达成这一任务目标,“十三五”时期分为两步走:2016-2017年为转型期,这一时期的主要任务是调整业务结构、改善发展基础,公司将主动放弃趸交业务,聚焦期交保费;2018-2020年为发展期,这一时期的主要任务是形成新的发展态势。

在1月份刚刚举行的工作会议上,万峰总结了2016年转型的主要成绩,特别强调了转型发展迈出关键步伐,自主经营体系初步建立;创新发展取得良好成效;风险防范守住了安全底线。并将2017年定位为转型发展的决战决胜年,凸显转型的决心和气魄。万峰自2016年3月执掌新华保险以来,曾多次在各个场合表示,转型坚定不移,不受短期保费下滑、市场排名下降等因素干扰,全力实现保费结构、年期结构、产品结

构、费用结构、利润结构的全面优化,加速价值成长。

据新华保险相关负责人透露,新华保险年度保费已经连续多年居于千亿平台以上,规模对于公司已经不是什么大问题,目前的“缩量提质,强身健体”,正是为了使公司的保费和价值进入更高层次的上升通道。这也是贯彻“保险姓保”的最好体现。

(新华)

展示实力和形象的舞台
联系群众和客户的纽带 第186期

金融
保险

周口晚报
13903947963
周口保险协会
0394-6171223

真情服务转变客户认知 新华人寿是客户值得托付的保险公司

史先生在刚开始做业务员时还被妻子周某数落过,说他没有好好做自己的生意,跑去不务正业,并且极力反对史先生为其购买保险。然而,新华保险的实际行动却使周某改变了自己的错误认识。

厄运,突如其来,让周某猝不及防——周某于2016年11月份被检查出患有结肠癌,随后接受了手术。虽然家境还算宽裕,但一下子需要筹出这么多医疗费着实让家里人犯了难。即使在出院后,周某仍旧一直难以接受她已经患有癌症。史先生一边安慰鼓励周某积极配合医生治疗,一边在理赔人员的耐心指导下积极准备索赔资料。后经公司审核,周某的病情符合恶性肿瘤的标准,于其提出理赔

申请的次日赔付周某重疾理赔金10万余元。让周某感到不解的是,她的三份保单加在一起只缴纳了1.2万元的保费,理赔人员还告知是有一张保单处于观察期内,否则理赔金额还会多上好几万。周某自身的经历让其感慨万千,同时也陪着自己的爱人史先生下乡宣传,获得了潜在客户的一致认可。

从最初的抵触到现在的赞不绝口,周某对保险的认可也许就发生在一瞬间,但是目前还是有许多人对保险存在偏见,只有提前规划好保险,才能在风险到来时不再怨天尤人,因为新华保险是所有客户最值得托付的保险公司,是客户最大的避风港,是客户最坚实的后盾。

(新华)

科技提升服务

富德生命业务技能竞赛聚焦移动终端技术

围绕价值转型后,富德生命人寿在提升客户服务能力上动作频频。在近期举办的第二届“创优杯”运营条线业务技能竞赛总决赛上,富德生命人寿团队现场对决,展现“人脸识别”、“移动签名”、“移动理赔”等客服“黑科技”,提升团队的客服能力。

本次大赛历时四个月,创新性采用“运营微百科”、“服务创新建议”和“业务技能大比拼”三大赛事团体积分制。竞赛范围涵盖运营条线各序列专业知识、保险监管知识、法律法规,以及公司企业文化等内容,内容全面。值得注意的是,总决赛现场还演示了“移动电子签名”、“移动理赔”、“人脸识别应用”等创新

技术,展现富德生命人寿电子化运营服务的创新成果。

据了解,为提升客户服务能力,富德生命人寿做了多项创新。2016年8月,富德生命人寿在行业内率先推出7*24小时在线运营服务项目,专家值守,让客户“零距离”享受核保核赔服务。不久前,该公司更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“生命云服务”APP的“人脸识别功能”,全面升级线上线下服务。

(生命)

出车险不慌张 七个小妙招来帮忙

导读:买车险就是买个安心和保障;一旦出险该怎么处理,很多人会很慌张,不知道怎么办?根据实际情况,整理了七个常见的出险问题的应对策略。

很多车主只知买车险,不知出车险如何应对,出了事故就容易慌张,下面我们一起来看看那些车主烦恼的事项吧!

1.出险该怎么办? 报案,报警还是拍照? 可以根据事故的严重性来划分。

小事故(小刮小蹭):可以走交通事故快速处理。车主可以自行拍照取证,注意要拍全景、被撞物和车辆的碰撞关系,然后给保险公司打电话,之后填写《交通事故快速处理协议书》,在双方都认可并且填写快速处理单的情况下,不用打电话报警。

大事故(车辆不能行驶,有人伤,物损):这时一定要走正规程序,先报案,再找保险公司。

出现比较大的交通事故时,车主首先要做的是及时报案。除了向交通管理部门报案外,还要及时向保险公司报案。

2.车辆停放时被其他车辆撞坏,找不到肇事方,如何赔付?

根据车险条款约定: 被保险机动车的损失应当由第三方负责赔偿,无法找到第三方的,实行30%的绝对免赔率。

也就是说,如果车主投保了车损险,会按照损失的70%赔付。但如果车主购买了附加险——“机动车损失保险无法找到第三方特约险”,则可以在附加险项下赔付免赔的30%车辆损失。

3.玻璃被打碎了,车上的东西丢了,该怎么赔付?

大家可能首先会想到盗抢险,但是,盗抢险保的是整车被盗的情况,车内东西丢失并不属于保险范畴内。至于车损险和玻璃破碎险,则要根据具体情况而定。如果汽车玻璃破碎,是伴随着车辆其它部位遭受损失而发生的,此时的玻璃破碎属于车损险的责任范围。而如果只是玻璃破碎,不属于车损险范围了,而是属于玻璃单独破碎险的责任范围。如果你没有购买玻璃险,保险公司是不会赔的,只能自掏腰包了。

注意:这三个险种不包括车内财物被盗窃。所以建议大家不要在车内放置贵重物品。

4.经常跑外地,出了交通事故后,应该在哪儿修理?

一是在当地修,二是车主自己把车拖回来,三是保险公司自己找车拖回。

三种情况,产生的费用也不一样。

(沃保)