



富德生命人寿举办感恩客户答谢会

为进一步落实“以客户为中心”的发展理念,积极创新服务举措,富德生命人寿周口中支举办了“感恩回馈保单年检客户答谢会”,在向广大客户介绍富德生命系列创新服务举措的基础上,中支机构领导认真倾听了客户的反馈和服务建议,并代表公司向各位客户表示诚挚的谢意。

在此次感恩回馈保单年检客户答谢会进行当中,分支机构负责人就公司整体的经营状况向到场客户进行了介绍,听取了客户对于公司经营、服务的意见,并与到场客户进行了互动随后有奖问答环节让客户参与其中将会氛围推向高潮,随后,刘芳经理从十个方面为到场来宾解读了人寿保险的功能与意义,强化了客户对保险的认知,刘经理集专业知识与实务操作于一身,热情洋溢幽默互动及以自身经历的寿险职业讲解,加上侃侃而谈和不时提问、互动的讲授风格,有效调动了会场的整体氛围,让大家在学习到专业知识的同时,引人深思,给人启迪。



泰康人寿成功举办健康管理国际论坛

日前,“创新,融合,变革——健康管理国际论坛暨中美肿瘤精准预防诊疗高峰论坛”在北京成功举办。本次论坛活动由泰康人寿健康财富管理中心主办,北京健康促进会肿瘤精准预防诊疗委员会协办。本次论坛由泰康保险集团有关负责人主持,来自北京地区的200余位高端客户现场参与。

众所周知,恶性肿瘤已成为现代人最大的健康杀手,很多人谈“癌”色变。为了给公司的高端客户搭建一个更好的健康平台,整合稀缺的医疗资源为高客服务,本次论坛邀请了来自美国 MD 安德森癌症中心以及国内 301、协和、军事医学科学院、中国医科院、北大人民医院等顶尖医院的30多名权威专家,为大家带来了世界领先的肿瘤精准预防诊疗管理的理念和理念,引领人们树立科学的健康管理观念。

会上,癌症治疗世界排名第一的医院——美国 MD 安德森癌症中心副院长、肿瘤外科国际著名专家 Paul Mansfield 教授就肿瘤外科发展做了精彩发言。

美国 MD 安德森癌症中心分子病理、肿瘤内科双科教授、肿瘤分子病理和个性化治疗国际著名专家谈东风教授做了《名人与癌症及其归宿——走出当今精准诊疗的误区和热区》的专题报告,深刻剖析癌症的发生、诊疗及康复。



国华人寿 2016 年度十大理赔案例

(上接 4月26日 A13 版)

案例三:风险无常 国华保障

山西某个体经营者杨先生,52岁,购买险种:《国华人寿年年两全保险(分红型)A款》。

2016年4月,杨某因突发心脏病不幸身故,国华人寿赔付理赔金1219800元。

案例四:意外无情 国华延续爱的责任

上海王女士,43岁,购买险种:《国华人寿年年两全保险(分红型)A款》\《国华创富人生1号两全保险(万能型)(2015)》。

2016年8月23日,被保险人王女士乘坐机场大巴时遭遇车祸,致其被甩出车外,从高架上坠落,救护车赶到时已身故。国华人寿收到理赔申请后,认定事实清楚,5天内作出了正常赔付的理赔结论,给付意外身故保险金96万余元。

案例五:意外无常 国华有爱

江苏张女士,38岁,购买险种:《国华财富

增值终身寿险(万能型)》、《国华财富双收两全保险(万能型)》。

2016年1月,被保险人张某因意外溺水不幸身故。江苏分公司理赔人员主动服务,协助客户收集理赔申请材料。客户申请理赔后次日结案,赔付金额70.54万元。

2016年1月,被保险人王某,35岁,购买险种:《国华定期寿险》、《国华附加定期寿险提前给付重大疾病保险》。

2016年8月,被保险人王某在上海市浦东新区某医院确诊为胃癌,报案后第一时间与被保险人妻子进行沟通并对家属进行慰问,随后协助被保险人家属准备理赔申请材料;经审核属于保险责任,给付重大疾病保险金50万元。

(生命)

中国介入超声医学创始人、微波消融治疗肝癌之父,301医院介入超声科主任,原中央和军委保健委员会特聘专家董宝玮教授做了《现代生活方式与肿瘤——我的临床反思》专题报告,以鲜活的案例讲述现代生活方式对肿瘤的影响,提出肿瘤不是绝症,告诫人们以全新的理念看待癌症。

论坛对到会的专家进行了访谈,与会专家一致认可全程高效肿瘤健康管理新模式,呼吁向社会倡导,彻底改变社会观念,为大众提供个性化的、量身定做的健康医疗方案,防治管并重,让癌症成为可防可控的慢性病。

最后,到会专家共同签署倡议书,共同倡议关注癌症和癌症群体,落实全程高效肿瘤健康管理新模式,彻底扭转中国癌症增长的势头,提高大众肿瘤防治意识,促进全民健康素养,使更多的人享受健康快乐的美好生活。

本次高峰论坛通过介绍世界领先的肿瘤精准预防诊疗技术和理念,旨在引领国内肿瘤医疗观念的创新和变革,让人们树立科学的健康管理观念,以全新的理念看到肿瘤治疗。同时,本次活动也正式开启了泰康“高端医疗”战略全面推广的新模式,为泰康高端医疗产品和服务的落地奠定了扎实的基础。

(泰康)

2016年1月,被保险人王某,35岁,购买险种:《国华定期寿险》、《国华附加定期寿险提前给付重大疾病保险》。

2016年8月,被保险人王某在上海市浦东新区某医院确诊为胃癌,报案后第一时间与被保险人妻子进行沟通并对家属进行慰问,随后协助被保险人家属准备理赔申请材料;经审核属于保险责任,给付重大疾病保险金50万元。

案例六:国华赔付胃癌客户50万元

上海某销售人员王某,35岁,购买险种:《国华定期寿险》、《国华附加定期寿险提前给付重大疾病保险》。

2016年8月,被保险人王某在上海市浦东新区某医院确诊为胃癌,报案后第一时间与被保险人妻子进行沟通并对家属进行慰问,随后协助被保险人家属准备理赔申请材料;经审核属于保险责任,给付重大疾病保险金50万元。

(国华)(持续)



平安寿险新业务持续快速增长

4月27日晚间,中国平安发布了2017年一季度报2017年第一季度,其中平安的寿险业务新业务价值实现持续快速增长,同比增长60.0%至212.64亿元;寿险业务规模保费1846.40亿元,同比增长37.1%;个人业务规模保费1781.91亿元,同比增长38.1%。

其中,平安寿险实现净利润132.99亿元,同比增长4.2%;实现规模保费1786.01亿元,同比增长37.9%。平安寿险代理人渠道队伍发展量质齐升,代理人规模同比增加27.6%至

119.6万人,人均每月首年规模保费同比增长31.8%;电销渠道市场份额稳居行业第一。

在核心金融业务稳健发展的同时,中国平安的互联网金融业务也保持快速增长。

展望全年,平安董事长兼CEO马明哲表示,平安将朝着国际领先的个人金融生活服务提供商的战略目标砥砺前行,坚守服务初心,积极提升服务口碑,实现全年业绩的持续稳健增长,回馈社会和投资者对平安的支持与信赖。

(平安)



期交就是分期付款吗

相信对保险有所了解或者有过购买经历的消费都知道,人身寿险的交费方式通常分为两种,即期交和趸交。

那么二者究竟有什么区别呢?期交就是分期付款吗?为什么保监会鼓励和引导保险公司回归保障、发展期交保险产品?

下面新华人寿保险和大家分享下期交的故事。

一、期交与趸交的区别

保险合同中交费方式的一种,按照保险合同的约定有年交或季交、月交等方式,期交年限从3年、5年到终身交不等。

趸交就是一次性付清所有保费,与按期付款相对应。

为什么大家都喜欢期交呢?

二、期交对消费者的意义

保险公司通常规定,只有在投保主险,且在主险交费期内,才可以购买附加险。如果趸交买了主险,虽然处于主险的保障期内,但由于交费行为已经终止,所以也不能再购买新的附加险种了。

享受保费豁免

所谓保费豁免,是指在保险合同规定的交费期内,投保人或被保险人达到某些特定的情况(如身故、残疾、重疾或轻症疾病等),由保险公司获准,同意投保人可以不再缴纳后续保费,保险合同仍然有效。

可改变保额或者追加保费

投保人可以根据自己经济实力的变化,调整自己的保险计划。

降低消费者资金压力

期交业务一次性交费金额较少,不仅降低了消费者的购买压力,更增强了消费者在其它领域的购买力,获得保障的同时不影响生活质量。

优化小额资金管理

相比趸交业务而言,期交业务能够合理化配置消费者手中的小额闲置资金或银行短期存款,不但满足个人的保障需求,还能够为国民经济建设提供长期资金支持。

(注:以上内容为期交普遍特点,最终以保险条款为准)

三、期交对保险公司的意义

相对于趸交业务,尽管期交业务限制了流动资金从而影响了投资

收益,同时由于保费豁免条款提高了保险公司的风险杠杆,但对于回归保险本源、追求保障型业务的保险公司来说,具有不可替代的意义。

有利于公司业务持续增长

期交业务每年都有源源不断的续期保费收入,具有滚存性,交费期限越长,保费的滚存性越强,公司的持续发展能力就越强。

有利于内含价值的提高

在总保费相同、投保人持续缴纳续期保费的假设下,期交业务对公司内含价值的贡献高于趸交业务。而内含价值是对寿险公司进行估值的重要指标。

有利于公司经营稳定性

队伍稳定。期交业务为业务员提供稳定的续期佣金收入,有利于建立高产能、高业绩、高留存的“三高”营销团队。

投资稳定

期交业务相对于趸交业务,对投资回报率的要求较低,为保险公司创造了宽松的投资环境,尤其在遇到市场投资收益率下行时,降低了企业经营风险。

现金流稳定。期交业务的续期保费收入以及较低的退保率可以为保险公司提供稳定的现金流。

(新华)



中国保监会支持保险资金投资“一带一路”重大项目

企业“走出去”面临较多的政治、经济、法律和违约等风险,作为管理风险的保险业而言,不仅能减轻企业后顾之忧,还可为加快推进“一带一路”建设提供支撑。日前,中国保监会发布《中国保监会关于保险业服务“一带一路”建设的指导意见》(以下简称《指导意见》)明确,除了大力发展出口信用保险和海外投资保险、提供创新保险产品外,还支持险资直接或间接投资“一带一路”重大项目。

《指导意见》提出,构建“一带一路”建设保险支持体系,为“一带一路”建设提供全方位的服务和保障。其中包括大力发展出口信用保险和海外投资保险,服务“一带一路”贸易畅通。同时,针对国内“一带一路”核心区和节点城市建设

中的特殊风险保障需求,《指导意见》提出,积极发展各类责任保险、货物运输保险等个性化的保险产品,化解核心区和节点城市建设中出现的各类风险。

此外,针对保险资金规模大、期限长、稳定性高的优势,《指导意见》还提出支持保险机构在依法合规、风险可控的前提下,多种方式参与“一带一路”重大项目建设。如支持保险资金通过债权、股权、股债结合、股权投资计划、资产支持计划和私募基金等方式,直接或间接投资“一带一路”重大项目;支持保险机构通过投资亚洲基础设施投资银行、丝路基金和其他金融机构推出的债权股权等金融产品,间接投资“一带一路”互联互通项目。

(上证)

展示实力和形象的舞台
联系群众和客户的纽带 第197期

金融
保险

周口晚报
13903947963
周口保险协会
0394-6171223