

中国平安第一季度 归母营运利润同比稳健增长

本报综合消息 日前,平安集团公布了2019年第一季度的财务业绩。第一季度,中国平安实现归属于母公司股东的营运利润341.19亿元,同比增长21.0%;归属于母公司股东的净利润455.17亿元,平安个人客户数近1.91亿元,互联网用户量5.61亿。

寿险及健康险新业务价值持续优化。公司在坚持规模及价值均衡增长的同时,更加关注各个季度业务的稳定发展,以实现业绩长期可持续增长和代理人队伍健康增长。2019年第一季度,公司坚持“保险姓保”的产品理念,主动调整产品结构,减少短交储蓄型产品的销售,注重长期保障型和长交保障储蓄混合型产品销售,寿险及健康险业务首年保费同比下降。

在精准扶贫方面,平安持续推动面向“村官、村医、村教”的“三村智慧扶贫工程”,利用现代科技实践产业扶贫、健康扶贫和教育扶贫。截至3月末,公司已在全国9个省或自治区落地“三村工程”,累计提供扶贫资金98亿元,援建升级乡村卫生所逾400所,培训村医5702名,援建升级乡村学校391所,培训乡村教师4819名。

中国平安董事长、首席执行官马明哲表示:“2019年是平安战略转型的关键之年,中国平安将紧跟国家政策,不断提升服务实体经济能力,同时肩负社会责任,践行回馈社会、建设国家的企业使命,为客户、股东、社会创造更大的价值,以更好的发展为新中国成立70周年献礼。”

(平安)

陈东升:健康产业是一个很大的产业

本报综合消息 《中国保险报》于4月29日刊登了泰康保险集团董事长陈东升的文章《陈东升:保险业是大健康生态的领头羊》。文中,陈东升详述了泰康保险在健康产业等方面的成长历程。

陈东升认为,当工业化解决衣食住行后,后工业社会进入娱乐医养的时代,健康中国就是当前最大的民生体系建设。健康产业的大发展势在必行。当然,我们不要把健康仅仅理解为看病,这样太简单了,其实是从生到死全周期的概念,包括活得健康、活得长寿,还包括健康的生活习惯,整个社会形成的健康体系、网络等等。

健康产业是一个很大的产业,随着内需和消费的兴起,老龄化社会的快速到来,日益提升的医疗健康需求和现有服务体系的矛盾,成为今天我们国家面临的大挑战,必须进行改革。泰康的大健康体系背后的核心是集团的养老社区战

略。目前泰康已经成为大健康领域的领跑者。

陈东升认为,养老是中国的大趋势。改革开放四十年来,中国迅速完成了工业化,开始进入到后工业化时代。后工业化的一个显著特点是服务业崛起,是娱乐医养的时代。我国社会主要矛盾已经转化为人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾。这意味着养老这个民生问题是中国人最重要的问题。尤其随着老龄化时代的到来,这个民生问题日益迫切,做养老社区就是解决养老这个民生问题。

泰康是健康保险的巨头,同时又有医院连锁和养老连锁。陈东升说:“泰康的战略目标就是你买我的养老保险和医疗保险,在我的医院看病,在我的养老社区养老。”泰康基本整合了老年生命链的各个部分,就是医、养、康、宁这四个阶段。

(泰康)

农行信用卡家装分期 分担现在 分享未来

农行信用卡家装分期业务主要面向连续缴纳公积金、社保客户,公务员、事业单位员工,银行房贷客户,农行贵宾客户等群体,具有额度高(最高30万元)、期限长(最长5年),无抵押、无担保、无任何附加费用等特点,5月31日前办理可享受此优惠利率。装修分期贷款放款到个人账户,用于基础装修、硬软装,可在任意一家装修公司、建材、家电、厨卫、灯饰等40类商户刷卡分期消费。等额本

息,消费记入信用卡账单,每月还款超轻松,并可提前还款无违约金,剩余手续费不再收取。

提示:根据国家法律和相关制度规定,消费分期贷款禁止用于购买股票、基金、房地产等投资领域。

详请咨询:杨经理,电话:8683069、8683009。办公地址:周口市汉阳路与交通大道交叉口北100米路东农行周口分行荷花支行。

展示实力和形象的舞台
联系群众和客户的纽带

第293期

金融/保险

周口晚报 15936909988

邮箱:

zkwbwjc@126.com

新华保险5人上榜 2018年中国保险行业人身险服务先进典型

本报综合消息 近日,中国保险行业协会发布《关于发布2018年中国保险行业人身险服务先进典型名单的通知》,新华保险安英丽等5人分别荣获电话服务、柜面服务和查勘走访服务先进典型。

2018年6月起,中国保险行业协会组织开展“2018中国保险行业人身险服务大使”征集活动,旨在推进行业人身险客户服务工作高质量发展,引导保险机构以消费者为中心优化服务,提升服务质量和服务效率。经过公司推荐、材料汇总、网络推广、专家讨论等程序,最终评选出在电话服务、柜面服务和查勘走访服务中表现突出的先进典型。

新华保险山西分公司安英丽荣获电话服务先进典型,山东分公司李昕玲、广州分公司连晓丹荣获柜面服务先进典型,上海分公司陈媚欣、江苏分公司姚志勇荣获查勘走访服务先进典型。

这些服务先进典型人物虽然工作岗位和工作内容不同,但他们的共同特点都是在各自的岗位上,用精益求精的服务态度、专业高效的服务能力、朴实无华的服务精神,为公司一线队伍提供支持保障,为公司广大客户提供优质服务。他们的工作不仅折射出新华保险服务队伍的专业、敬业和乐业,也是对公司“快理赔优服务”的服务内涵的生动注解。

(新华)

周口农商银行第一届职工运动会举行

鹿邑农商银行荣获佳绩

本报讯 近日,周口农商银行第一届职工运动会在市体育中心隆重举行,鹿邑农商银行运动员代表队在运动会上尽展矫健风采,并在多项比赛中取得优异成绩。

在运动会开幕式上,鹿邑农商银行运动员代表组成的方队紧凑而有序地演示了“太极衍生阵”,不仅重现了

来自道家发源地的无穷魅力,更展示了鹿邑农商银行自改制成功以来新的精神风貌和企业哲学文化。在此次运动会上,该行在多项比赛中大放异彩,依次取得了风采展示优秀奖、男子三人篮球赛冠军、“众星捧月”趣味赛亚军和“步步高升”趣味赛季军。

(侯翔泉 闫煜欣)

特色鲜明 保障专属

“新华新三保”总有一款适合你

本报综合消息 为了能够更好地给客户提供守护全生命周期的健康保险保障,新华保险河南分公司近日全新推出“新华新三保”保险产品组合,以实实在在的产品和服务惠及万千中原客户。

“新华新三保”包含了3款保险产品计划,各产品计划特色鲜明,可满足不同人群的不同保障需求。

其中,“健康无忧保”保险产品计

划,侧重搭建40岁以下客户的基础保障,具有“多、惠、免、全”等特色;“多倍爱心保”保险产品计划,侧重提升40岁以下客户的保障额度,具有“一份保单 五组疾病 七重赔付”等特色;“康爱护心保”保险产品计划,侧重强化30岁以上客户的专病保障,具有“专项防护、轻症兼顾、年金转化”等特色。

(新华)

如何成为富德生命人寿的VIP客户

成为富德生命人寿的VIP客户,公司为您提供的不仅是一时的服务,更是一世的关爱。那么如何成为VIP客户?VIP是在该公司享有特殊身份的客户,可以享受数十项令人羡慕的专属贵宾礼遇。

成为富德生命人寿的VIP客户并不困难,只要您的年化标准保费(简称“年化标保”)达到对应层级,即可成为相应等级的VIP。通过购买并持有保单,您可以积累“年化标保”,只要保单有效,这张保单对应的“年化标保”就不会消失。由低至高,VIP客户可细分为六大等级。“什么是年化标保?”它并不完全等同于您的年交保费,而是根据险种、交费期等的不同有所区别,计算公式为年交保费×折算系数。举个例子:您购买了一张5年交保费的终身

重疾保单,每年交费10万元,根据规则,您这张保单的“年化标保”=10万×5/10,为5万元。上面的计算方式有些复杂?没关系,您并不用亲自计算“年化标保”,致电该公司统一客服热线95535或联系您的客户经理咨询,即可轻松查看您的VIP等级和“年化标保”。

该公司为VIP客户提供四大系列、数十项尊荣服务,涵盖业务办理、生活、健康、出行等方面。除此之外,每年春季该公司还将开展专属VIP客户服务活动,邀您共同观赏高端艺术演出。

尊荣服务,只待您来。快联系您身边的客户经理,成为富德生命人寿尊贵的VIP客户,享受为您量身定制的贴心服务吧。

(孙亭亭)