

陈东升：做寿险新时代的保险企业家

本报综合消息 11月24日至26日，泰康人寿2019年TOP峰会暨2020年新趋势全球发布会在四川成都盛大举行，全国万余名销售精英汇聚一堂，分享成功，绽放荣耀。TOP峰会是泰康人寿对绩优销售人员的年度表彰高峰会，本届峰会入围人数、贡献保费均创历届之最。泰康保险集团创始人、董事长兼CEO陈东升以《做寿险新时代的保险企业家》为主题发表重要演讲。

陈东升发表的主要内容如下：什么是寿险新时代？就是长寿时代、健康时代、生态时代和共享时代。随着科技进步，医学发展，人的平均寿命从50岁、60岁、70岁增长到80岁。再过10年、20年，社会就完完全全进入一个长寿时代。对于这个长寿时代，泰康看到了，准备好了。

人类进入长寿时代，那么一定会进入一个大健康时代。工业时代解决的是衣食住行，后工业化时代解决的是娱教医养。今天衣食住行处在一个饱和的时代，这些产业都受到了很大挑战。但是娱教医养才刚刚开始，是一个跑马圈地的时代，泰康又走在了前面。当人们的衣食住行满足后，人们追求的一定是安全、健康、长寿，所以大健康为核心的医养产业，一定是一个朝阳的产业。

当然，这也是一个生态时代。所有的大企业，从工业时代的专业分工进入

到数据时代、科技时代生态体系打造。泰康通过做大支付、布局服务、科技驱动、建设生态，坚定地打造“健康、长寿、富足”三大闭环，三大闭环构成一个大生态，就是构成了“大健康产业生态体系”。泰康就是要让保险更安心、更便捷、更实惠，让每个人更健康、更长寿、更富足，这就是泰康的使命。

泰康人寿不是一个纯寿险公司。人们需要健康、养老和长寿，这就是泰康要打造的“活力养老、高端医疗、卓越理财、终极关怀”四位一体的商业模式。泰康创造了一个崭新的、伟大的职业——健康财富规划师，泰康引领了整个中国寿险业发展的潮流。泰康1万多名优秀精英，就是这个产业的引领者，就是这个产业的合伙人，就是这个企业的企业家。

要坚定地以基本法作为泰康人寿唯一的销售文化，解放生产力，打造共享经济平台，打造合伙人平台。基本法是合伙关系、是企业家制度的保证。代理人要成为合伙人，要成为企业家。泰康人寿给予最大的赋能，就是4个赋能：品牌赋能、产品赋能、培训赋能、科技赋能。泰康人要以崭新姿态迎接寿险新时代的到来，迎接泰康人寿的新时代。泰康所有伙伴要做长寿时代伟大的保险企业家。

(泰康)

富德生命人寿 为VIP客户量身定制贴心服务

本报综合消息 近日，富德生命人寿为VIP客户量身定制了一系列尊贵服务，这不仅是一时的服务，还是一世的关爱。

VIP是在富德生命人寿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VIP并不难，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VIP。

通过购买并持有保单，富德生命人寿的VIP客户可以积累“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。“年化标保”是成为VIP的条件，可它究竟是什么？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：客户购买了一张5年交费期的终身重疾保单，每年交费10万元，根据规则，客户这张保单的“年化标保”=10万元×5/10，为5万元。上面的计算方式有些复杂？没关系，客户并不用亲自计算“年化标保”，致电富德生命人寿公司统一客服热线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”。

成为VIP有什么不同？成为VIP与普通客户大不相同，公司为VIP提供四大系列、数十项尊享服务，涵盖业务办理、生活、健康、出行等全方面。除此之外，每年春季富德生命人寿还将开展专属VIP客户服务活动，届时邀请您共同观赏高端艺术演出，在高山流水中放松心情，陶冶情操。(褚敬敬)

国华人寿 摘得第十届“金理财”年度资产管理卓越奖

本报综合消息 11月29日，在上海证券报社主办的2019中国财富管理峰会暨第十届“金理财”奖颁奖典礼上，国华人寿保险股份有限公司荣获第十届“金理财”年度资产管理卓越奖。

本次峰会以“奋楫资管新赛道 共进财富大市场”为主题，聚集了来自监管部门、银行、保险和金融科技公司等百家机构的业内人士，济济一堂，论道变局下的财富管理新趋势，寻求新一年的转型与突破。国华人寿是唯一一家以保险公司的身份，同中国人资产管理公司、中国人资产管理公司、太平资产管理公司等老牌大型资产管理公司共同获此殊荣。

本次获奖，不仅是对国华人寿在公司资产管理领域的长期优异表现给

予肯定，同时也是社会各界对国华人寿12年长效创新、深入转型的积极认可。

国华人寿成立12年来，时刻怀揣“让每个家庭拥有保障和幸福”的初心，科学把握寿险经营规律，算账经营，持续创新，紧紧围绕“保险经营”和“资本运作”两条主线，追求卓越，全面提升。

“金理财”奖评选创立于2007年，由上海证券报社主办，以表彰在上一年度业绩优秀、风控卓越的财富管理品牌及具有投资价值的财富管理产品。凭借着对公正、公平、公开原则的严格执行和对财富管理行业发展规律的尊重，“金理财”奖成为国内财富管理领域内最具公信力和影响力的权威奖项之一，在行业内具有较高的影响力、权威性和专业性。(国华)

中原银行周口分行 实现国库代理资格及国库账户全覆盖

本报讯 2019年以来，中原银行周口分行加大财政板块服务力度，于4月实现国库代理资格全覆盖，10月底实现国库账户全覆盖，目前，国库电子化覆盖率达到50%。

2019年河南省将完成国库电子化改革，周口地区国库电子化改革也全面推进。中原银行周口分行利用国库电子化改革契机，以营销国库电子化改革为切入点，突破国库业务。该行高度重视国库服务工作，成立以分行行长为组长、班子成员为副组长、机构业务部经理和各支行行长为成员的国库服务领导小组，制订《国库服务方案》，实行分片包干，

行领导亲自带队，积极对接县域财政、人行，进行实地协调。通过采取插红旗的方式进行管理，对于支行协调过程中出现的问题及时进行上报并讨论解决；采取日通报、周总结的方式进行国库服务进展总结工作，加强对经营单位的督导推动，最终实现国库代理资格和国库账户的全覆盖。

未来，中原银行周口分行将秉承“稳健、创新、进取、高效”的核心理念，以国库服务为契机，做好国库下游客户的资金承接工作，全力推进机构业务再上新台阶。

(冯新)

天安人寿周口中心支公司 举行第三届“天福杯”少儿绘画大赛

□记者 徐如景

本报讯 为树立天安人寿服务品牌形象，全力打造以客服节为主的年度系列活动，近日，天安人寿周口中心支公司举行了第三届“天福杯”少儿绘画大赛。

值天安人寿总公司十周年庆、河南分公司八周年庆之际，天安人寿周口中心支公司客户服务部结合系列客服活动，启动第三届“天福杯”少儿绘画大赛，并得到总经理室的重视和各渠道的认可。

近日，周口中心支公司营业区联合周口非凡画室、沈丘支公司联合沈丘逸

趣画室，先后举行了天安人寿第三届“天福杯”少儿绘画大赛，60多名小朋友及家长共同参加。

活动开始前，周口中心支公司通过短片的形式让家长和小朋友一起了解天安。随后，“小画家”以“小天送福”为题，通过自己丰富的想象力，用五颜六色的彩笔绘画出五彩斑斓的画面。

周口中心支公司通过此次活动，不仅让“小画家”各显“神能”，勾勒出对美好生活的祝福，家长朋友还零距离感受了天安人寿周口中心支公司的服务，丰富了保险知识，同时进一步提升了天安人寿的知名度。

办理农行ETC信用卡可享受系列优惠

办理农行ETC信用卡，免费赠送OBU设备一套。凡是农行ETC信用卡客户，注册并登录农行掌上银行，每月可领取ETC通行费月票，自领取之日起享受当月ETC高速通行费六折优惠，最高可优惠

30元。月票数量有限，先到先得。12月31日前，使用农行ETC信用卡还可参与1元洗车、车辆保养、酒店住宿、美食半价等优惠活动。

详情登录农行官网 <http://www.95599.cn/>查询。

展示实力和形象的舞台
联系群众和客户的纽带

第322期

金融/保险

周口晚报 15936909988 18639402659 邮箱: zkwbwjc@126.com