



生命人寿周口中支 携手孔子学会共同弘扬中原儒学

11月8日上午,河南省孔子学会周口分会成立大会暨学术研讨会在周口师院隆重召开。河南省孔子学会会长王笑南,周口市政协主席穆仁先,周口市委常委、宣传部部长陈锋,周口师院党委书记俞海洛,生命人寿周口中支总经理褚立波以及来自全市各单位的60余名会员代表和200多名师生参加了成立大会。

河南省孔子学会是当代文化愚公李公涛先生于1993年创建的,现有会员400多人。几十年来,学会为弘扬民族优

秀文化,深入研究儒学精神做了大量的工作,多次召开了儒学研究会,创办了孔子文化学院,加强了与国内外孔子研究机构及教学单位的联系,仅在本届学会期间,就出版专著28部,发表论文136篇,受到学术界的高度评价。学会在国内外影响越来越广泛。

作为我市金融保险业的中坚力量,生命人寿周口中支总经理褚立波当选为孔子学会周口分会常务理事,并在成立大会上代表公司向河南省孔子学会现场

捐赠《中原儒学》500本,为我市传统文化的研究学习、教育传播以及建设文明周口做出了自己应有的贡献!

生命人寿成立至今,心系国家、情牵社会,积极履行着企业的社会责任、深切关注着祖国教育事业,公司的社会关怀文化深深塑造和影响生命的员工和客户,在各类助学、捐建活动中都可见到生命人寿活跃的身影,不断将爱的种子播撒到周口这片三川热土之上。



河南省孔子学会周口分会成立大会暨学术研讨会上,生命人寿周口中支总经理褚立波(右)当选为孔子学会周口分会常务理事,并在成立大会上代表生命人寿公司向河南省孔子学会现场捐赠《中原儒学》500本。

(张峰)

NCI 新华保险

新华保险周口中支 重拳治理销售误导

随着保险业取得的举世瞩目的成绩,一些违法违规问题,特别是销售误导等问题,已经成为寿险市场最为突出的问题,目前针对于寿险的销售误导,是全社会共同的心声,过去的监管重在制定制度,而保险公司对于制度执行情况重视不够,导致一些防范销售误导的制度措施无法落到实处,可以说治理销售误导是一项长期系统性工程。

日前,新华保险周口中支按照监管部门“突出重点、长短结合、标本兼治、综合治理、惩防并举”的总体原则,制定了相应的领导小组以及完善的规章制度,彻底遏制和杜绝销售误导。

则、对销售误导行为处罚规范、建立健全治理销售误导的制度体系。

其次抓执行:加大对保险消费者的风险提示,强化保险公司治理销售误导的主体责任,建立健全治理销售误导的内控制度和公开评价体系。

重点抓落实:对销售误导问题反映较为突出的业务网点渠道、个人营销渠道和电话销售渠道等开展重点治理,重点查处故意混淆保险与存款的概念、夸大保险合同收益、篡改客户信息及隐瞒合同重要内容等集中的违规问题。

(方美华)



太平真给力 员工添“福利”

为了尽早让员工享受公司在“三年再造”期间“高身价”福利产品——公司内勤版“福利健康”计划,为内勤打造一款“加量不加价”的健康险种。太平人寿周口中支立即召开全体内勤会议,宣导学习产品条款,收到了良好的效果。

通过学习,再次让大家深入地了解了健康的重要性,以及现在的生活方式和生活环境对我们健康的影响,大家逐渐领悟到处于亚健康状态应该寻求的“保护伞”,进而对公司及时推出福利健康计划倍感欣慰。许多员

工都说:这是一款集“便宜,险种覆盖广,保单贷款,年金转换”等多种优势于一体的健康险产品,更是内勤家属可以享受的到产品。

总经理室及周口中支领导班子成员的身体力行极大地鼓舞了全员参保的积极性,激发了大家对家人的责任感,纷纷表示要为自己和家人购买足够的保障。

员工添“福利”,太平真给力!太平人性化的管理和对员工的关爱就不言而喻了!

(栗志明)



太平洋寿险公司 推广微信公众平台

随着移动互联网时代的到来,微信已是我们日常生活中不可缺少的沟通工具。至此,集团、寿险总公司以及河南分公司均已成功申请微信公众平台。为了进一步利用微

信公众平台做好业务支持、客户服务工作,太平洋寿险周口中支将11月份定为微信公众平台推广宣传月,并引导客户关注我司微信公众平台:

<p>1. 中国太保</p>  <p>功能:公司业务咨询,身份认证,个人保单及家人查询,SOS全球救援服务等</p>	<p>2. 中国太平洋保险</p>  <p>功能:提供公司动态、最新资讯、保险知识、金融信息等资讯服务</p>	<p>3. 太平洋寿险河南分公司</p>  <p>功能:河南公司发布的最新信息</p>
--	--	--

温馨提醒:各位读者朋友们,您只需扫描以上二维码,即可享受太平洋寿险微信服务功能。



一样的病人 不一样的体验

——泰康人寿周口中支为第二例“肿瘤绿通”客户服务见闻

2013年11月5日,泰康人寿公司客户刘女士在北京解放军总医院复诊结束,顺利回到了周口。截至目前,泰康人寿周口中支顺利协助客户完成了第二例“肿瘤绿通”服务。

刘女士今年9月申请大病理赔后,公司代理人主动向客户推荐了公司的重疾绿通服务。当刘女士及家属听说“公司可以为客户预约国内知名医院、专家,并为客户报销差旅费”后,感觉泰康人寿的服务真是无微不至。10月31日,客户顺利到达北京,公司代理人全程为客户服务。

在医院检查时,代理人为了检验公司“肿瘤绿通”服务的效果,特意在普通门诊也挂了

一个号。贵宾诊断室,环境优雅,设置合理,非常安静,不用等待。在普通门诊室,人员拥挤、嘈杂,等待时间长。同时就诊,刘女士的检查项目第二天就能做,而代理人的检查要等一周后才能做。贵宾诊断室的专家对刘女士进行了详细的检查,并提出了针对性的治疗方案。听了专家的话后,刘女士脸上露出了久违的笑意,激动地说:“在北京这样的城市,要联系到好的医院和专家医生,对于我们来说太难了!而现在有泰康人寿保险公司的帮忙,让我们这么短的时间就看了专家门诊。真是太感谢了。感谢泰康为客户着想!”

(张岩)



中华保险 开展中原第二届客户服务节活动

为更好向社会展示中华保险“高效、专业”的特色服务,树立良好的中华形象,以实现理赔质量和理赔效率双促进、双提高,让客户深切地感受到中华保险的优质服务,中华保险河南分公司于今年秋冬,举办以“诚信中华、美誉中原——走进中华、感受中华”为主题的中华保险第二届客户服务节活动,此活动在中原大地全面展开。

此活动包含三大服务内容,即:“情满中华”爱心公益活动(爱心捐赠图书、帮助贫困留守儿童圆梦);“相约中华”客户联谊活动(高端客户论坛、客户车险网络投保、出险理赔体验);“中华同行”爱心护航活动(统一发行《中华同行行车宝典》,提供365天全天候非事故道路救援在线故障排除服务;对客户电话、短信提醒,并提供投保上门服务)。

据有关资料统计显示:活动已捐赠图

书2000余册,发放《保险服务指南》14249本、服务监督卡16727个,上门索取理赔资料467人次,非事故道路救援49次,95585服务热线共接受各类投保、理赔咨询14155人次。

(张庆春)



英大财险竞争力业内排名第五

近期,《2013中国保险公司竞争力评价研究报告》由新华网对外公开发布。在全国47家财险公司中,英大财险公司综合竞争力排名第5位;其中,盈利能力排名第5位,资本管理能力排名第11位,经营能力竞争力排名第22位,风险管理能力竞争力排名第25位,业务发展潜力竞争力排名第4位。

五载创业,求实进取。自2008年11月成立至今,英大财险在国家电网公司“两个转变”发展思路指引下,2009年至2012年四个完整经营年度内,分别实现保费收入6.49亿元,17.56亿元,30.16亿元,50.15亿元,保费增长率年均翻番;市场业务规模全面跨越电网业务,公司业务结构与品质进一步优化,逐步培育出独具特色的自生能力,经营发展的骄人成绩得到了行业普遍认可。

在公司第二个“五年”即将到来之际,英大财险将继续坚持产融结合发展方向,坚持

稳健与依法合规经营,以“服务创优、品牌求胜”为核心竞争力,继续积极转变公司发展方式,深入推行433销售模式,统筹规划、创新经营,促进公司规模和效益协调发展,走出一条可持续发展的新路子,为建设“一强三优”的国内一流、国际知名的现代保险公司而不懈努力。

(韩栋)

金融 周口晚报
13903947963
保险 周口保险协会
热线 0394-6171223

展示形象的舞台 《金融·保险》
联系民众的纽带 第28期