



信守承诺 中国平安雪中送炭

3月29日下午,中国平安人寿保险周口中支柜面迎来了客户师先生家属一行人,一位家属代表迫不及待地向我柜面在场人员道出了此行目的:为感谢平安人寿周口中支公司诚信、快捷、贴心的理赔服务,全家人特意准备了一面写有“重疾赔付十万,服务诚信快捷”锦旗,当天专程前往周口中支办公职场呈送!获知客户家属一行目的后,柜面服务人员立即对客户信任和鼓励表示了感谢,并给予了客户一行人热情接待。

上述感人一幕中提到的师先生,2012年10月23日为自己投保了平安人寿智胜人生终身寿险组合,主险保额15万元,附加重大疾病保额10万元,住院日额5份,年交保费5130元。2014年2月初,客户师先生发觉身体不适,后经医院深入检查后被确诊为肝硬化晚期。出院后,周口中支理赔服务人员、督导专员从业务员老师处了解到客户家庭经济困难的情况后,克服柜面业务压力大、人力不足等困难,多次前往医院探望客户,并积极指导、帮助客户搜集资料,以便尽快申请理赔。3月下旬案件正式受理后,周口中支又安排优先完成调查核实工作。3月27日,10万元重大疾病保险金如约赔付。

“平安人寿,为客户寻找理赔的理由”,师先生家属在众多客户与业务人员的见证下将

这面锦旗送至公司,激动的说:“谢谢你们,谢谢平安保险,这可是救命钱啊”,客户家属的肺腑之言感染了大厅里的每个人。考虑客户还在住院治疗中,柜面理赔服务人员又特意向客户家属提示了住院日额以及重大疾病日额保险金的理赔申请注意事项,并表示只要客户出院,可以随时拨打95511服务电话,公司将安排服务人员主动上门收集理赔申请资料。

“看,这是我们平安的理赔客户送来的锦旗!”现场一名业务伙伴自豪地对他的客户讲。

弟子规讲:“凡出言,信为先。诈与妄,奚可焉”,平安人寿正是以实际行动践行诚信之言,以大爱之心在这个春暖花开的日子里为广大客户再添绚烂。(刘雍)



新华保险及时理赔关怀暖人心

2012年4月21日郸城县的梁先生在新华保险为自己投保办理吉祥至尊两全保险(A款)一份。然而天有不测风云,人有旦夕祸福,谢先生未曾料到不幸会突然降临到自己身上,他于2014年2月9日因突发疾病不治身亡。这种不幸对于每个家庭的打击都是巨大的,而又有谁能够给这个家庭带来雪中送炭式的关怀。

家中顶梁柱的倒下,让这个原本条件就不好的家庭雪上加霜。新华保险公司理赔人员接到报案后,第一时间内赶往投保人家中了解核实出险情况并进行慰问,在当场告知梁先生的家属应该提交的理赔资料。客户家属在2014年2月19日在处理完丧事之后向新华保险周口中支提交了理赔资料,周口中支于2014年2月21日把理赔款100947.18元转入梁先生继承人的账户中。当公司工作人员通知死者家属理赔结案,理赔款已经到账时,她惊讶于新华保险公司的赔付速度和办事效率,潸然泪下说道:新华保险理赔就是快并且信守承诺,真是太感谢你们了。梁先生的家属也于2014年

2月份向新华保险周口中支赠送了“诚信服务、理赔及时”的锦旗。

赔付结束了,但是,理赔人员心头同样也是沉甸甸的。在某种程度上说,保险公司是被保险人利益的最忠诚守护者,理赔人员的责任感、荣誉感、使命感则保证了公司无微不至的关怀被送到每一个客户身边。

(于慧敏 方美华)



理赔变简单 保险不再难 ——记生命人寿淮阳支公司理赔案

3月3日一大早,生命人寿淮阳支公司职场外鞭炮声震耳欲聋,客户和家范先生为我司送来一面“风险无情 保险有爱”的金字锦旗,公司职场四周簇拥着众多的市民来看热闹。

客户家长在2013年2月份为客户在我司购买了意外保险,2014年年初,客户在学校玩耍时不慎摔倒致腿部受伤,在当地医院住院治疗近1个月时间,花费1万多元。因为是意外出险不在新农合的报销范围内,家庭经济情况不是太好,客户此次出险让家庭蒙受了不小的经济损失,客户出险报案后,我司马上指派工作人员到医院进行了鲜花礼品探视,客户出险的近一个月间,我司工作人员先后三次到客户就诊医院进行了理赔探视,客户及家属当时大为感动。我司收到客户理赔申请资料后,当日就将包括医疗报销和住院补助在内的理赔款共近6000元打入了客户账户里,客户表示非

常满意。

贴心的理赔探视和快速的理赔服务,再次凸显了公司“1234”特色理赔服务,是公司贴心、专业、高效服务的具体体现,迅速及时的理赔服务,再次强调了保险业内的那句格言:“理赔服务打造保险品牌”。

(生命人寿)



2014年中国顾客满意度调查结果公布 平安产险连续三年蝉联第一

3月28日,由中国标准化研究院主办的“2014年中国顾客满意度”调查结果揭晓,平安产险顾客满意度得分75.2分,连续三年名列行业第一。主办方表示,平安产险凭借科技实力、领先的服务水平和品牌影响力,得到了广大车主的一致信赖与好评。

中国顾客满意度调查是由中国标准化研究院顾客满意度评测中心和清华大学中国企业研究中心,经过调查、研究、评价联合设计推出的,自2003年投入应用,该评测方法成为国内唯一通过国家级鉴定的顾客满意度指数测评方法。此次调查进一步扩大到全国31个省区市的250个城市,采用随机抽样的方式,在5.2万余份的调查样本当中总结而来。在汽车保险的调查中,问卷从品牌形象、性价比、服务态度、合同条款合理性、理赔程序、理赔速度等6项指标对车险品牌进行调查,具有较高的准确性和权威性。

业内人士表示,连续三年名列行业第一,这与平安产险专业的流程管理和高质量践行服务承诺密不可分。据了解,近年来平安产险从客户体验角度出发,连续5年升级服务标准,

并以科技实力为后盾,通过大数据挖掘客户需求,5年内提出8项业界领先的服务创新承诺。2013年,平安车险“简单快赔”服务承诺达成率95.87%，“结案支付即时到账”服务交易成功率94.10%，“省心调解”服务有效调解率94.48%。

此外,近期自然灾害频发,平安产险迅速反应,做好各项理赔服务。3月28日起,华南地区多地遭遇了入春以来首轮大范围强降雨天气,3月29日,广东车主黄先生的爱车在暴雨中受损。17:28,平安产险广东分公司查勘员接到报案后即刻出发,冒雨赶到现场,迅速展开查勘、定损、理赔等工作。18:28,黄先生收到了赔款到账的短信,全部流程仅用时1小时。为有效保障客户权益,平安产险第一时间成立应急小组,启动理赔绿色通道,推出财产险、车险理赔11项举措,保证理赔服务的快速进行。对于此次调查结果,平安产险表示,客户服务永远是平安产险经营的出发点和落脚点。平安产险将继续凭借强大的科技实力,为客户打造最优体验的服务,实现客户首选的品牌目标。(洪涛)



贴心的服务就在你身边

“中国太保”官微新功能续期交费官微自动提醒

还在看短信? 或者是等快递员送? 太OUT了啦! 官网上线新功能,微信自动提醒交费信息! 交费是否成功也提醒。 中国太保官微关注方法一:搜索微信号:CPIC-LIFE。 方法二:点击保存二维码到手机,然后扫描中国太保官方微信。



(王允)



中原信托精英理财俱乐部成就财富人生

近些年来,市场上的金融理财产品种类繁多,主要以银行销售的短期理财和信托公司推出的高端理财产品为主。信托产品被越来越多的人所关注,其较高的收益率和不同的产品类型以及相对灵活的期限结构受到众多投资人士的喜爱。目前市场上的金融理财产品琳琅满目,投资领域也比较广泛,在各信托公司不断推出新产品的同时,也在关注如何更好地有效建立客户与客户、客户与机构之间交流的平台。

早在2008年,中原信托就成立了中原精英理财俱乐部,俱乐部的宗旨就是为了能给予会员提供一个相互交流、相互联络的平台,扩充会员的投资理财知识,提升会员的投资理财能力。同时中原信托也通过举办各种精彩活动,力求提升会员生活品质,使会员享受到更加尊贵的优质服务。2013年,中原信托先后举办了客户答谢及理财沙龙客户关爱活动、积分兑换活动、客户年终答谢会等一系列精品客户活动。

据了解,中原信托精英理财俱乐部正在开放会员客户登记,当客户金融资产达到一定标准后均可申请加入中原精英理财俱乐部,享受精英理财俱乐部带来的各项贴心服务和活动,近期中原精英理财俱乐部将开展会员客户观影及温泉体验活动,如果读者朋友希望了解活动详情,可以拨打400-687-0116电话咨询或关注中原信托网站(www.zyxt.com.cn)。

中原信托 专业信托金融机构
诚信重诺 值得托付
400-687-0116 0371-88861666



中华财险周口中支 积极组织车险基础知识考试

为深入学习专业知识,4月9日,中华财险周口中支利用晨会时间在公司6楼会议室组织车险基础知识考试。中支总经理室成员、各部门经理、机关全体员工共计40余人参加了此次考试。

考试内容涉及到车险承保、理赔等相关知识,通过A、B、C花卷,填空与判断题考察员工所具备的专业知识。在考试中,大家自觉遵守考场秩序,认真答题,深刻了解到了财险从业

人员应具备更专业、更全面知识的重要性。随后,将员工的考试成绩张贴在公告栏,通报排名,督促全员认真学习保险专业知识,使员工们认识到专业知识的学习对工作开展的重要性,并查漏补缺,了解到应更加深入学习的方面,在工作中能以更专业的形象面对客户,提升客户满意度,更好地树立中华保险品牌形象。

(周口中支温馨供稿)



天安人寿河南分公司2014年校园招聘计划

各位亲爱的同学,你是否还在为寻找合适的实习机会而苦恼,或者徘徊在考研还是工作?来天安人寿河南分公司吧,在这里,你将赢得不一样的收获!

天安人寿保险股份有限公司成立于2000年11月,经营各类人寿保险、健康保险、人身意外伤害保险及养老保险服务等。

2011年,天安人寿启动了机构的全国性战略布局,根据发展的整体规划,河南分公司成立于2011年11月,是天安走向全国的第一家分支机构,成立至今,除郑州外,已开设周口、漯河、许昌、焦作、南阳五家中心支公司。

在未来的岁月里,天安人寿河南分公司将通过不断优化的产品与服务,践行天安人的责任与使命,通过专业化的保障与增值服务,打造国内旗帜型的金融服务平台,实现金融报国的宏愿。现特推出“天安门生”——优秀大学生招募与培养计划

“天安门生”人才拓展计划是公司针对应届大学生及实习生制定的人才运作项目,作为天安人寿人才运作体系的重要组成部分,旨在为公司系统化、专业化、梯队化的培养优秀储备人才,通过培养梯队的循环运作,源源不断的向公司输送新鲜血液,达到人才梯队建设的目的,极大程度满足公司现阶段高速发展以及人才战略需求。

公司旨在通过“天安门生”项目运作,不断地吸收重点高校优秀毕业生,全方位的进

行体系化培养,并通过专题培训、一线实践等活动推进,为公司培育专业人才、营销企划人才、营销管理人才、公共关系等稀缺人才。

我们期望的候选人是:

- 1.2014年毕业的研究生或本科生;
- 2.有志于尝试或进入保险行业,挑战自我;
- 3.男性,学生会干部、社团负责人优先;
- 4.有良好的抗压能力及吃苦精神,有责任心,进取心及团队意识。

有意者请持简历到:周口市光复路(谢安路)与交通路交叉口 天安人寿保险股份有限公司周口中心支公司,或致电 0394-8977606 进行咨询。

天安人寿是一支专业化、知识化、年轻化的员工队伍,我们始终保持创业的激情,憧憬精业的酣畅,谋求人生的蜕变,达至个人与事业的光辉顶点。

欢迎您的加盟!

展示实力和形象的舞台
联系群众和客户的纽带 第48期
金融 周口晚报 13903947963
保险 周口保险协会 0394-6171223