



## 泰康人寿喜迎冬至 举办“冬至包饺子”活动

12月22日是农历冬至节气,按照传统习俗冬至这一天吃了饺子,这个冬天就不会冻耳朵了。周口中支为了体现公司的人文关怀,让员工感受到家的温暖,12月22日上午,在中支范围内组织了一场温馨的“冬至包饺子”活动。

大家为了既不耽误工作,又能在中午时吃上自己亲手包的饺子,各部门抽出“能工巧匠”轮流上阵,谁有空谁到公司会议室,有事情的可以先自行办公。活动现场大家一起动手,各式各样的饺子应运而生。众人拾柴火焰高,不到十二点,千姿百态的饺子就包好了。

包饺子大家很积极,煮饺子大家更积极,轮流煮饺子也成了此项活动的新的高潮。但是煮饺子并不是谁都能胜任的,由于公司小食堂用的是电磁炉,煮水特别慢,导致有一锅饺子半锅都没熟。客服部经理煮饺子是个能手,被评为“先进煮饺子手”。大家围坐在会议室吃着自己亲手包的饺子,大家心里都感觉到在这样严寒的冬天有了家庭的温暖。有些伙伴说:在公司大家一起包饺子、煮饺子比在家里自己做有意思多了,更加感觉到公司

的伙伴像一家人一样。希望年年都有这样的活动。通过这次活动,使员工感受到传统节日美丽的同时,也感受到了公司大家庭的温暖,增强了公司的凝聚力,提升了员工的归属感。

(张岩)



## 平安产险 成功承保中国交建统保第一单

近日,平安产险成功入围中国交建保险合格供应商并首席承保中国交通建设股份有限公司(以下简称中国交建)佛山地铁2号线一期工程保险项目,涵盖建筑工程一切险、雇主责任险及施工人员意外险全部三个险种,总保额超300亿元,份额内保费逾3500万。该项目是中国交建财产保险统保第一单,也是平安产险历史上首席承保的最大单BOT项目。

中国交建是中国第一家成功实现境外整体上市的特大型国有基建企业,2014年营业收入546亿美元,位列财富500强第187位。中国交建今年开始推进集团化保险统保操作,包括平安在内的各大保险公司都十分重视与中国交建的合作。在总公司总经理室的支持下,重点行业客户部统筹规划,相关二级机构团结合作、积极配合,充分发挥总分联动优势,确保实现公司利益最大化。重点行业客户部与上海分公司共同策划,在统保招标前期安排了一系列的展业活动。孙建平董事长亲自访问了中国交建高层,通过高层互动,强化了客

户对于平安品牌形象与综合实力的认可,为平安产险成功入围中国交建保险合格供应商并首席承保佛山地铁2号线一期工程险项目打下了坚实基础。

在佛山地铁工程项目招投标期间,总部重客、核保、理赔、风控、再保、分公司相关人员通力协作,最终以为本项目量身定制的稳健、细致、长远的服务方案,专业、稳定、多元的服务团队赢得了中国交建的信任,从十多家竞争对手中脱颖而出夺得了全部险种的首席承保人资格。

佛山地铁2号线一期工程是中国第一条全线BOT投资、建设、运营的地铁线路,是中国交建从“施工商”向“施工商+运营商”战略转型的标志性项目。平安首席承保佛山地铁2号线一期工程不仅强化了平安在地铁工程险领域的领先优势,更对于平安产险抢抓交通基建央企战略转型机遇期、引领国内大型工程保险项目承保新模式具有重要的战略意义。

(平安)

户对于平安品牌形象与综合实力的认可,为平安产险成功入围中国交建保险合格供应商并首席承保佛山地铁2号线一期工程险项目打下了坚实基础。

在佛山地铁工程项目招投标期间,总部重客、核保、理赔、风控、再保、分公司相关人员通力协作,最终以为本项目量身定制的稳健、细致、长远的服务方案,专业、稳定、多元的服务团队赢得了中国交建的信任,从十多家竞争对手中脱颖而出夺得了全部险种的首席承保人资格。

佛山地铁2号线一期工程是中国第一条全线BOT投资、建设、运营的地铁线路,是中国交建从“施工商”向“施工商+运营商”战略转型的标志性项目。平安首席承保佛山地铁2号线一期工程不仅强化了平安在地铁工程险领域的领先优势,更对于平安产险抢抓交通基建央企战略转型机遇期、引领国内大型工程保险项目承保新模式具有重要的战略意义。

(平安)

户对于平安品牌形象与综合实力的认可,为平安产险成功入围中国交建保险合格供应商并首席承保佛山地铁2号线一期工程险项目打下了坚实基础。

在佛山地铁工程项目招投标期间,总部重客、核保、理赔、风控、再保、分公司相关人员通力协作,最终以为本项目量身定制的稳健、细致、长远的服务方案,专业、稳定、多元的服务团队赢得了中国交建的信任,从十多家竞争对手中脱颖而出夺得了全部险种的首席承保人资格。

佛山地铁2号线一期工程是中国第一条全线BOT投资、建设、运营的地铁线路,是中国交建从“施工商”向“施工商+运营商”战略转型的标志性项目。平安首席承保佛山地铁2号线一期工程不仅强化了平安在地铁工程险领域的领先优势,更对于平安产险抢抓交通基建央企战略转型机遇期、引领国内大型工程保险项目承保新模式具有重要的战略意义。

(平安)

户对于平安品牌形象与综合实力的认可,为平安产险成功入围中国交建保险合格供应商并首席承保佛山地铁2号线一期工程险项目打下了坚实基础。

在佛山地铁工程项目招投标期间,总部重客、核保、理赔、风控、再保、分公司相关人员通力协作,最终以为本项目量身定制的稳健、细致、长远的服务方案,专业、稳定、多元的服务团队赢得了中国交建的信任,从十多家竞争对手中脱颖而出夺得了全部险种的首席承保人资格。

佛山地铁2号线一期工程是中国第一条全线BOT投资、建设、运营的地铁线路,是中国交建从“施工商”向“施工商+运营商”战略转型的标志性项目。平安首席承保佛山地铁2号线一期工程不仅强化了平安在地铁工程险领域的领先优势,更对于平安产险抢抓交通基建央企战略转型机遇期、引领国内大型工程保险项目承保新模式具有重要的战略意义。

(平安)

## 新华保险喜获“最佳寿险品牌”称号

近日,由东方财富网、天天基金网主办的年度大型财经评选活动“2014东方财富风云榜”在上海举行了颁奖盛典,新华人寿保险股份有限公司荣获“最佳寿险品牌”称号。

“东方财富风云榜”年度评选自2010年以来,至今已成功举办五届,全国累计参与投票人数达3300余万,已成为中国财经行业最具影响力的年度评选之一。此次活动以“一亿投资者的价值选择”为口号,自今年10月22日正式启动在线评选,并经过网络投票统计和专家评审两个环节,最终产生43个榜单、覆盖财经新闻、银行、基金、保险、证券、期货、信托、汽车等八大类别。

新华保险之所以能够摘取“最佳寿险品牌”的殊荣,有赖其自2011年以来,积极稳步推进的转型计划。随着2014年新华保险十大体系、六大平台建

设的布局完善,连续多年的转型成果开始集中呈现。根据新华保险2014年三季报显示,公司前三季度净利润63.26亿元,同比增长60.1%,每股净利润2.03元,业绩超出市场预期。年化总投资收益率5.6%,创出近年新高。保单销售回暖在三季度得到持续,前三季度原保险保费收入约862亿元,同比上升19.3%,比业绩数值增长更为珍贵的是,公司价值转型效果显著,营销渠道传统险和健康险占比大幅提高。2014年三季报显示,新华保险通过终身型产品和健康险产品等高价值产品的推动,险种结构和缴费结构明显改善。

随着新国十条的出台,不断释放政策红利,2015年新华保险全面转型后的更多成果更值得期待。

(新华)

设的布局完善,连续多年的转型成果开始集中呈现。根据新华保险2014年三季报显示,公司前三季度净利润63.26亿元,同比增长60.1%,每股净利润2.03元,业绩超出市场预期。年化总投资收益率5.6%,创出近年新高。保单销售回暖在三季度得到持续,前三季度原保险保费收入约862亿元,同比上升19.3%,比业绩数值增长更为珍贵的是,公司价值转型效果显著,营销渠道传统险和健康险占比大幅提高。2014年三季报显示,新华保险通过终身型产品和健康险产品等高价值产品的推动,险种结构和缴费结构明显改善。

随着新国十条的出台,不断释放政策红利,2015年新华保险全面转型后的更多成果更值得期待。

(新华)

## 遗失声明

保单打印纸(YE001A),共计460份,以下有价单证已遗失,现声明作废!号段如下:  
000022186851--000022186905;  
000022186951--000022187000;  
000022187005--000022187020;  
000022187040--000022187050;  
000024283292--000024283293;  
000024287681--000024287685;  
000024288963--000024288965;  
000024289144--000024289175;  
000024289183--000024289185;

000024289482--000024289484;  
000024290256--000024290275;  
000024290855--000024290900;  
000024290937--000024290950;  
000024291366--000024291370;  
000024291559--000024291575;  
000024291584--000024291585;  
000025094065--000025094100;  
000025095596--000025095625;  
000025095665--000025095675;  
000025095997--000025096005;  
000025096043--000025096075;  
000025101188--000025101195;  
000025101276--000025101285;  
000025101324--000025101325;

000025101332--000025101425;  
000025101480--000025101485;  
000025101504--000025101515;  
000025101534--000025101535;  
000024279590;000024289691;  
000024290924;000024291203;  
000024291395;000024291432;  
000024291501;000024291699;  
000024291703;000025095827;  
000025096915;000025097468;  
000025099060;000025101176;  
000025101201;000025101492。

新华人寿保险股份有限公司  
周口中心支公司  
2014年12月18日

## 金融/保险

Z HOU KOU  
WAN BAO



## 富德生命人寿郸城支公司(筹) 开展合规知识培训

试。

通过本次培训提高了全体人员的合规意识,周口富德生命在总经理室的正确决策及带领下合规经营、稳健发展、确保业务与品质的双丰收,并在2015年开门红之际,伴随着郸城支公司的成功筹备,周口富德生命人上下同欲、众志成城,必能在周口的寿险市场再创新辉煌!

(生命人寿)



## 中国太平洋人寿保险股份有限公司 周口中心支公司招聘

中国太平洋人寿保险股份有限公司周口中心支公司因发展需要,诚聘以下人员:

1.内勤:

组训:5名。全日制本科及以上学历,保险、金融、经济等相关专业,22-30岁,相貌端正,性格开朗,有较强的沟通和组织协调能力,有上进心,责任心强。录用后签订劳动合同,按劳动法规办理各项相关待遇。

2.外勤:

渠道客户经营部客户经理:30名。大专及以上学历,20~40岁,相貌端正,性格开朗,能吃苦耐劳,有较强的语言表达能力,有良好心态,对未来有明确目标。面试合格并考取代理人资格证后,根据《保险法》及相关法律规定签订销售人员代理合同,从事保险销售工作。

联系电话:8908566  
13939402818(兰老师)



## 中国平安财神节上线 打造首个金融交易狂欢节

12月22日,中国平安面向全体网民推出“金融交易狂欢节”——“财神节”,传统金融、及互联网金融主力产品,将陆续上线限时发售返利。这是金融业首个囊括保险、银行、投资等产品于一体的“赚钱”节。

“财神节”由平安集团牵头,产险、寿险、银行、证券、陆金所等17个业务单位参与,共推出18款主力产品,精心打造7款高收益的明星爆款产品,力图为网民呈现一个“F-mall”(金融商铺)的大场景:理财客户将享受高收益的理财产品、车主将获得500元红包以及豪车等巨惠返利、家庭个人将享受基于节假日需求定制的重磅保险产品,还会配有普吉岛旅行、高端护肤、豪车等大奖,福利额度高达百万。

多款产品收益达10%

首个上线的爆款产品是高收益的个人养老投资工具——“平安富盈人生”,预期年化收益9%,具体为6%的产品预期年化收益,加3%会员专享福利。认购起点仅需1000元,期限3个月,有稳定可预期的收益率。陆金所平台将于27日推出的稳盈一安e,预期年化利率10%以上,限时3天,指定产品前6个月,平安担保公司全额本息担保,高收益低风险。此外,平安财富宝APP专门定制的投资产品财富盈,预期年化收益率为10%,持续期180天,其中2%的收益将于2015年1月15日发放到账。

证券开户“万二佣金”

1月1日-4日期间,平安银行将全球限量首发羊年纪念金银钞,总共99999套,原价1588元,活动期间限量99元秒杀,前500套认购再送羊年银币1枚。金钞采用本色金精密度压制工艺,银钞采用高精度彩印工艺与本色银精密度压制工艺相结合,每枚纪念钞均有全球唯一编码。近期一波“牛市”行情,带动A股开户数暴增。平安证券将在12月30日推出“万二佣金”,利好股民。客户只需在www.pa18.com网站和手机开

户,即可享受A股“万二佣金”、港股“万三佣金”佣金优惠(含规费),且还有金牌投顾产品买一送一。

网上买车险可得iPhone 6

平安直通车险促销返利活动将在12月24—26日登场,凡是参加车险报价,就可获128元车险红包,还有抽奖资格,最高能再抽888元车险红包;买车险还有机会赢汽车1年免费使用权;此外网上投保速度最快的客户还能免费得到一台iPhone 6 Plus。平安好车主APP将于1月5日推出,为期3天。最后一个爆款产品是由壹钱包推出的航空飞行保险“飞常幸运”,1月8~9日活动期间,购买“飞常幸运”航空意外险,所有用户全部1元,保障达到500万,国内首创幸存心理辅导金保障,遭遇飞机事故,生存赔付50万~100万,直接赔付,无需提供支出凭据。

自提出科技金融战略以来,平安运用新技术积极尝试新渠道、新产品、新服务,满足消费者的金融需求。平安正在为8000万个人客户、200万企业客户提供全方位的专业金融服务,基于“金融+生活”庞大的信息,利用“大数据、移动、云”三种关键技术,更深入地分析客户的行为,了解客户的需求,提升“线上+线下”的服务能力,为客户提供精确的、一站式的综合金融服务和产品。

中国平安表示,财神节是公司在互联网新科技背景下的一次大胆探索,将线上平台与线下渠道优势相结合,给消费者带来收益与实惠,增强客户黏性,基于满足客户在衣食住行玩,端到端关联金融的需求。

(张凉凉)

展示实力和形象的舞台  
联系群众和客户的纽带 第83期  
**金融  
保险**  
周口晚报 13903947963  
周口保险协会 0394-6171223