



## 为周口农业发展保驾护航 国元农业保险公司落户周口



3月16日上午,国元农业保险股份有限公司周口中心支公司举行种植业保险座谈会。市财政局、市农业局、市畜牧局、市保险行业协会等领导参加会议,并特邀部分县区农民专业种植合作社代表。

市保险行业协会秘书长王超发表了热情洋溢的讲话,对国元农业保险加入周口保险队伍表示热烈欢迎。他表示,国元农业保险周口中支是进入周口的第37家保险公司,但又是专营农业保险的第一家公司。周口是一个农业大市,这必将给周口的农业保险市场注入新的活力,对促进周口“三农”发展,服务地

◎ NCI 新华保险

## 新华保险周口中支 认真开展“3·15”国际消费者权益日活动



为进一步提升金融消费者的权责意识和风险意识,构建和谐的金融消费环境,新华保险周口中心支公司积极响应总、分公司以及周口市人民银行、周口市消协的号召,在“3·15”国际消费者权益日期间,认真贯彻执行以客户为中心的发展战略,强化服务意识,举办了丰富多样的系列宣传活动,取得了较好社会效果,使广大保险消费者的知情权、消费权、诉求权得到进一步维护。

接到通知后,中支公司总经理王灿非常重视,立即召开会议,成立宣传活动领导小组,王灿对活动做出详尽安排,要求中支公司要认真组织开展本次主题为“金融消费者权益日”的公众宣传教育活动。

中原信托

## 信托保障基金落地 行业抗风险机制日趋完善

备受关注的信托保障基金即将在2015年4月份正式启动。2月25日,中国银监会正式下发《关于信托业保障基金筹集和管理等有关具体事项的通知》(下称《通知》),明确了该基金筹集、分配及结算的具体细节。通知规定:4月1日前信托公司应统一按照2014年末净资产余额的1%认购保障基金;4月1日后的新增业务,资金信托按新发行金额的1%计算认购,其中:属于购买标准化产品的投资性资金信托的,由信托公司认购;属于融资性资金信托的,由融资者认购;财产信托按公司实际收取报酬的5%计算认购,由信托公司认购。那么究竟什么是信托保障基金呢?

据中原信托理财专家介绍,信托保障基金是由信托业市场参与者共同筹集,用于化解和处置信托业风险的非政府性行业互助资金。信托保障基金设立目的是建立市场化风险处置机制,保护信托当事人合法权益,有效防范信托业风险,促进信托业持续健康发展。据专家测算,经过两到三年的运行,信托保障基金的规模有望超过千亿元。信托保障基金作为信托行业一项重要基础设施建设,进一步健全和完善了我国信托制度基础,提高了信托业抗风险能力,促进了我国信托业规范健康发展,更为重要的是为信托投资者提供了基本合法权益保护的制度安排及具体举措,切实保护了广大信托投资者的切身利益。

据了解,中原信托已做好认缴信托保障基金的各项准备工作。2015年,中原信托将按照“稳增长、促转型、强营销、控风险”的战略思路,练好内功,勤勉尽责,落实信托业“八大责任”,持续推进业务转型发展,为客户提供更好的产品和服务。

(赵毅)

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



# 金融/保险

ZHOU KOU  
WAN BAO

A13 版

2015年3月18日 星期三

富德生命人寿

## 维护消费者权益 共建诚信保险 富德生命人寿周口中支举办“3·15”宣传活动

2015年3月15日上午,富德生命人寿周口中支立足于更好的服务客户、回馈社会的思路,在富德生命人寿周口中心支公司职场外开展了一场以“维护消费权益 共建诚信保险”为主题的咨询宣传活动。

当天,周口中支的伙伴们一早就来到了活动地点进行场地布置。展位上设立了以“维护消费权益 共建诚信保险”为题的条幅,对“保险法解析”“保险理赔小常识”“反洗钱知识”“明明白白买保险”等市民关心的保险热点准备了宣传资料。展台刚布置好,热心的市民就围拢了上来,七嘴八舌地开始了咨询。中支内外勤伙伴们在向市民逐一耐心解答的同时,积极的介绍了公司及产品,并为市民们解答了如何选择适合自己的保险,如何更好地保护投保人的合法权益等问题。宣传现场还设置了有奖问答环节,活跃现场气氛的同时普及了保险法律法规相关知识。群众纷纷表示对生命员工的服务很满意,并留下电话,希望接受后续服务与交流。活动结束时,生命



伙伴们共发放宣传资料400余份,接待咨询200余人次。

富德生命人寿保险公司作为全国性的专业寿险公司,肩负着经济“助推器”和社会“稳定剂”的作用,通过此次活动,再一次提升了生命人寿在周口百姓中的知名度和公信度。

(生命人寿)

中国平安  
PINGAN

## 积极响应“3·15”国际消费者权益日 平安人寿开展“您说我做、您说我改”活动

在一年一度“3·15”国际消费者权益日到来之际,平安人寿宣布推出“您说我做、您说我改”互动活动,借由“3·15”契机,全面倾听客户的心声,聚焦客户所关注的服务痛点,进一步打造更优客户体验。

此次推出的“您说我做、您说我改”互动活动贯穿全年,特别在3月12日至15日期间还开展有奖倾诉活动。对于每个服务接触点的倾诉与建议,平安人寿的客户可通过多渠道反映相关情况。平安人寿承诺,对客户反映的情况将做到2小时内响应,48小时内回复,保证件件有回音,事事有着落。此外,客户提出的所有建议将在平安天下通中进行公开评选,届时由全体平安员工参与投票评出最佳建议。获得最佳建议前十名的客户,将获得平安人寿送出的感谢礼品。

据悉,本次活动是平安人寿2015年客户

## 泰康人寿打造互联网服务平台

### 微信平台服务快速便捷

一周前,通过和泰康人寿的工作人员交流,客户张先生决定购买一款险种。就在双方约定第二天来办理相关业务时,张先生突然接到公司命令要出差半个月,如果按照以往的办理方式张先生无法进行异地投保,必须出差回来后亲自到服务台办理。

利用微信服务,身在异地的张先生通过打开微投的链接,输入名字、账号等相关信息后,轻轻松松便办理了异地投保。通过微平台服务,无论投保人身居何处,随时随地可以通过微投办理相关业务,而异地投保只是泰康人寿打造微信服务平台的一个缩影。2014年,泰康人寿推出微平台服务,从微投、微保全、微理赔、高客户服务等方面打造全方位的微平台服务,客户一旦绑定微信后,可享受理赔、查询、贷款、满期领取及投保等手机全流服务。

2014年10月份,购买住院医疗津贴保险的韩女士生病住院。按照以往的理赔方式,韩女士需要等到出院以后,带着相关证明材料亲自到泰康人寿服务台办理理赔手续,需要等待4~5个工作日,才能收到理赔款。有了

微信服务平台以后,韩女士只需要把自己的身份证复印件、诊断证明、消费清单等材料拍照通过微信平台上传,短短几个小时后便收到理赔款。

泰康人寿通过微信平台服务,让不少客户和韩女士一样享受到了实实在在的方便和实惠。2014年,泰康人寿微保全的客户满意率达到98%,位居全省排名第一。

### 微信服务形式多样、内容多元化

随着互联网的快速发展,泰康人寿在发展传统业务的同时,为了让保险变得更便捷、更实惠,按照让传统业务互联网化的发展理念,重视微投的发展,微信服务形式多样、内容多元化。

去年,泰康人寿把业内首创的客服节搬上了手机微信端。客服节期间,泰康人寿推出关注官方微信获赠百万航意险,失效5年保单可复效、贵宾尊享高端体验及少儿书画大赛等优惠服务。此外,泰康人寿的贵宾客户,可通过微信平台的高客户服务项目随时畅享“高端体验”“免费挂号”“千万保障”及“全球救援”等系列服务。

(张岩)

国华人寿

## 国华人寿推出2014年度十大理赔案

国华人寿成立以来,十分重视理赔服务。在3·15国际消费者权益日到来之际,国华人寿积极开展各类消费者权益保护活动,各地分公司开展总经理接待日活动,走进社区走上街头,宣传保险行业形象。国华人寿还汇编整理了“2014年度国华十大理赔案例”。通过这些案例,充分体现了保险的保障功能。

### 案例一:国华人寿开业至今单笔最高300万元保险金赔偿

客户李先生于2013年10月投保《国华人寿畅行无忧两全保险》,私家车驾乘意外保障300万元。2013年11月12日,被保险人李先生驾驶黑色轿车,因躲避迎面行驶的车辆,被保险人所驾驶的车辆行出道路当场死亡。

在接到客户出险报案后,国华人寿第一时间启动“重大事故理赔处理”应急机制,在

最短的时间完成了理赔流程,按合同约定全额赔付交通意外身故保险金300万元。在赔付现场,李先生的家属表达了对投保单位的感谢:“我们家人对公司的服务十分满意,赔付手续的顺畅及工作效率出乎家人意料。”

### 案例二:车祸无情人有情,国华人寿理赔200万元

2014年8月2日,被保险人余某驾驶小型轿车冲出路面,坠入涵洞,造成被保险人余某和其朋友当场死亡。

据了解,客户余某在2014年1月1日购买了国华驾乘险基本保额20万元,国华人寿在接到报案后立即启动了应急处理机制,理赔人员第一时间向其家属进行了安抚以及慰问。在家属的配合下,国华人寿在10天内便把200万元赔偿款打到其家属账户。(待续)(国华)