



## 三大榜单发布 彰显泰康实力 泰康人寿位列中国企业 500 强第 146 位

近期,三大榜单密集发布。9月1日,中国企业联合会、中国企业家协会发布了2015中国企业500强评选结果,泰康人寿以营业收入983.8871亿元位列中国企业500强第146位、中国服务业企业500强第54位,这也是泰康人寿连续12年入围该榜单,中国企业500强排名较上年提升10位。此外,在近日由全国工商联发布的2015中国民营企业500强中,泰康人寿位列第19位;在网易财经评出的2014中国金融500强中,泰康人寿位列第35位。

据悉,2015中国企业500强的营业收入总额达到59.5万亿元,同比增长了6.98%,与2014年我国GDP增速相当,2015中国企业500强的人围门槛提高至236.1亿元。

《2015中国民营企业500强分析报告》指出,2014年,民营企业500强营业收入总额达到146915.71亿元,约占中国企业500强营业收入总额的四分之一。户均293.83亿

元,增长速度比上年降低13.71个百分点,为11.20%。民营企业500强资产总额为138227.40亿元,户均276.45亿元,增幅为25.40%,比上年增长了4.12个百分点。资产总额突破1000亿元的共有企业21家,比上年增加7家。

网易财经发布的中国金融500强榜单显示,2014中国金融500强由239家银行、102家保险公司、94家证券公司、57家信托公司、以及8家其他公司构成。上榜的500家企业总资产规模为170.41万亿,比2013年增加22.03万亿,同比增长14.85%。

2014年金融500强榜单,将寿险与财险分别统计,以便更清晰地反映保险行业的变化。与2013年相比,保险业总资产排行榜前20强中,寿险占去15席,且前5名均为寿险。这也体现出寿险相对财险更快的增长速度。

(张岩)



## “中国太保”微信粉丝突破 300 万人 “客户成长足迹”产品业内首发

日前,“中国太保”微信服务号关注用户突破300万人,其中绑定客户超过200万人,继续稳居寿险行业关注用户量榜首。为了进一步提升会员客户的服务体验,太平洋寿险发布送给“中国太保”绑定客户的“特别礼物”——客户俱乐部新产品“客户成长足迹”。

作为保险业首发的兼具人文关怀和大数据应用的私人定制类产品,“客户成长足迹”基于大数据分析,以“私人定制”的个性化展现方式,向客户图文并茂地传递“在你身边”的服务理念。

据了解,该产品以“铭记您的每一刻”为主题,向客户展示与太平洋保险共同成长的足迹:一是回顾客户与公司间历史性时刻,包括第一张保单、第一次电话接触、第一次变更

信息等。二是梳理客户保险相关信息,包括寿险保单消费、保额财富、风险保障内容及家人保险保障情况。三是分享客户关注“中国太保”微信、加入客户俱乐部的时间、会员等级和积分等互动信息。

“中国太保”作为太平洋寿险企业级移动应用布局的重要平台之一,自2013年10月上线以来,围绕保单服务、俱乐部会员服务、行销支持和社交产品四个维度开发线上服务功能达64项,打造了微回访、微贷款、护身福、粉丝丝带、积分兑换、快乐果园等众多明星产品,已具备较强功能性、传播性和社交性的平台特征,关注粉丝量、绑定客户量和交互量持续快速增长,成为太平洋寿险最重要的客户服务创新渠道。

(太平洋)



## “平安金融旗舰店”月均访客破千万

近日,“平安金融旗舰店”平台宣布,经过半年多的快速发展,依托平台创新、用户服务等综合优势,该平台月均访客人次突破1000万人,每日为超过20万的用户提供一站式线上金融服务。“平安金融旗舰店”负责人舒坦介绍,今年以来“平安金融旗舰店”创新开设了包括保险、理财、基金、投资在内的六大频道,将用户不同人生阶段的金融需求作为界面设计和产品推荐的维度,依靠互联网大数据的分析技术,为用户提供个性化、定制化的财富管理服务。上半年,“平安金融旗舰店”六大主题频道均业绩出众。

据悉,基金频道于今年4月上线,不仅接入千余支品类各异的基金产品,其频道产能更在短短一个月内突破千万大关。通过多种与用户互动的主题活动,基金频道打破传统金融说教式的呈现方式,以互联网思维手把手教用户挑选“专属”基金;更特别设置新的“风险选基”模块,用户可根据自身风险承受力,申购最适合自己的基金产品。用户在页面停留时间及下单速度等数据显示,相较于市

场上的同类型平台,基金频道大大减少了入门级人士挑选产品过程中的时间。

与此同时,作为“主力拳”,“平安金融旗舰店”投资频道在上半年的表现同样出色。相关数据显示,频道同比投资规模较去年增长近300%。兼顾“收益”、“安全性”、“流动性”,投资频道每月精选一款平安系爆款产品,平均年化收益均在8.3%以上,起购点低至5万元,为更多的用户打开了一扇“投资大门”。

值得一提的是,前段时间回暖的投资及房产市场,也为用户的“超前”消费提供驱动力。作为新产品种类最快的贷款频道,结合“平安金融旗舰店”的线上放贷和一些无担保贷款等突破性创新举措,上半年放款总额超过3个亿,相较去年全年增长了170%,充分显现了平台的创新与突破带来的成效。其中最为惹眼的“平安新一贷”,除了能够放贷于旅游、小额经营,更可用于婚庆、装修等应急事项,尤其受到20~30岁年轻人群的欢迎。

(洪涛)



## “平安人寿 APP”注册突破 2000 万人 日活跃用户过百万

8月20日,“平安人寿APP”注册用户数突破2000万大关,成为APP平台升级、重装上市以来,取得的又一历史性突破。平安人寿相关负责人表示,“平安人寿APP”是平安积极运用互联网思维进行客户经营的探索 and 创新的成果,为客户提供产品购买、保单管理、健康管理、财富增值等一揽子金融生活服务。目前,“平安人寿APP”日活跃用户超过100万人。

据了解,通过“平安人寿APP”,客户可以随时查询在平安投保的寿险保单,在线办理包括个人信息变更、保单红利领取等超过80%的常用保全业务。保单查询及业务办理,均不受时间地点的限制,客户可享受到全天候自助在线服务。

在财富管理模块,客户可以根据自身需求,随时在线获得保险保障。同时,系统还会智能推荐客户所需要的产品。借助平安集团综合金融优势,该APP整合平安产险、寿险、养老险及基金、陆金所、平安好房等其他子公司旗下优质产品,为客户提供保险、投资和金融消费等全方位金融生活服务。该模块上线4个月,在APP平台即实现保险理财产品破500亿的优异业绩。值得一提的是,财富管理还推出了零钱升值管理服务。客户开通“旺财”线上支付帐户后,“旺财”帐户余额自动对接平安大华基金,享受基金投资带来的收益。目前,“旺财”

帐户余额已突破50亿元。

健康管理方面,“平安人寿APP”贴心提供“家庭医生”服务,客户可以在APP上在线联系私人医生进行健康咨询,小问题再也不用奔波往返医院。此外,APP还有丰富的健康资讯和健康计划,帮助客户了解健康小知识,形成良好的健康习惯。

在客户经营的时代,为提高与客户的高频互动,平安人寿APP推出了线上活动模块。该模块囊括了各类丰富的健康活动,是公司倾听客户声音、回馈客户的平台;同时还可以培养客户建立良好的生活习惯,持续改善国民健康水平。此外,客户还可以通过分享活动,邀请身边的亲朋好友一起参加。

上述负责人介绍,“平安人寿APP”平台对平安人寿向O2O经营模式转型具有重大意义。对客户来说,可以获得全方位保险理财服务;对平安代理人队伍,则提供了更多与客户联系接触的机会,提升客户经营效率;对于公司本身,APP提供了一个直通客户的信息传递通道,有助于建立公司与客户的高频互动,提升整体客户体验。

平安人寿表示,未来将继续贯彻集团“互联网金融”战略布局,秉持“客户经营”为中心,以寿险APP为重要平台,紧紧围绕客户“医、食、住、行、玩”打造客户经营生态圈,成为客户的“保险专家”、“理财顾问”及“生活助手”。

(张凉草)



## 人生必备六张保单 你有了吗

在人一生中不同的阶段,会面临不同的财务需求和风险,而在各种金融工具中,保险可以起到风险化解和财务保障的作用。综合分析来看,从出生到终老,人的一生之中至少需要六张不同的保单,才能做到最基础的保障。

### 第一张：意外险保单

人的一生中随时随地都要面临各种风险,因而意外险是伴随终身的一张最基础的保单,也是人生中的第一张保单。意外险提供生命与安全的保障,功能是身故给付、残疾给付,从而覆盖人生中难以预测的风险事件。尤其是在经济能力还相对有限的年轻时段,一份意外险将大大减少财务负担。意外险是目前各家保险最基础的业务之一,也应是每个人的必备险种。

### 第二张：重疾医疗保单

30岁的人们,拿着不薄的薪水,小心地规划着未来。生活似乎正在按照设想中的节奏一步步推进,但是内心总有那么一点点不安。医学统计显示,相当多的都市人处于亚健康状态,大病发病率越来越高,发病年龄越来越低。

如今各种医疗费用持续高涨,尤其是大病医疗费用更是普通家庭难以负担,尽管许多人的社保中都有医保,但其额度远远不能覆盖大病医疗所需,因而需要配置一张重疾医疗保单来加以弥补。

### 第三张：养老保险单

30年后谁来养你?这是步入中年的人群不得不考虑的问题。在能赚钱的年龄考虑养老是必要的,也是不可回避的。在资金允许的情况下,应考虑买一份养老保险。养老保险兼具保障与理财功能,又可以抵御一部分通货膨胀的影响。而且养老保险应当尽早购买,买得越早,获得的优惠越大。

### 第四张：保障财富的保单

贷款买房、买车,都市里

的“负翁”越来越多,背着贷款的日子过得有滋有味,也有压力:万一自己出了问题,谁还那几十万元甚至上百万元的银行贷款?

为了把这一风险转移出去,应该增加一张寿险保单。只要人还活着、还健康,就代表着财富能源源不断被创造出来,保障了人本身就是保障了他的财富。此外,人寿保单还有避债和避税的功能,人即便不存在了,保险金可以不受债务纠纷以及收税的困扰,从而实现财富的顺利传承。

### 第五张：子女教育金保单

教育花费是一个家庭最大的支出之一,尤其是近年来子女教育支出在家庭支出中的比重更是占据越来越大,教育费用也越来越昂贵。给孩子准备一份完善的教育保障,大额的子女教育储备金就后顾之忧了。晓保建议,在家庭经济状况允许的条件下,应及早为孩子购买教育险,并兼顾保障需求,做到未雨绸缪。

### 第六张：财产增值保单

如果消费者手上有充足的闲散资金,借助保险产品实现资产的保值增值也成为一大选择。目前,保险市场上的财产增值保单主要是带有利益分配的险种,可以参与保险公司投资盈利的利润分配,包括常见的分红保险、万能保险等,红利或者利息的派分可以使投入的保险费保持和通货膨胀一样的增速,实现保值和增值的功能。

(新华E保通)



展示实力和形象的舞台  
联系群众和客户的纽带 第118期

金融  
保险

周口晚报  
13903947963  
周口保险协会  
0394—6171223