

# 年度中原最值得信赖保险产品

## 美满一生——中国人寿郑州分公司

**上榜理由:**“美满一生”是中国人寿推出的给付加保障,一年一收益分红型保险。特点包括即投即领:保单生效当年就开始领取年金。利益不断:从保单生效直至74周岁每年都有稳定的年金收益。身故保障:保障是基本保额乘以身故时交费年度的1.1倍。满期给付:到期得到满期保险金。

## 喜康人生——长城保险河南分公司

**上榜理由:**“喜康人生”是长城保险推出的原创新生代全能健康险,进化式设计,打通了重疾险、医疗险之间的转化通道,全面满足年轻、年老阶段不同的保障需求;特别是根据老龄阶段需要,延伸了理赔服务范围,同时可拥有自由支配的医疗险和完善的重疾险保障。

## 智盈人生终身寿险(万能型)——平安人寿河南分公司

**上榜理由:**“平安智盈人生终身寿险(万能型)”是平安人寿推出的一款兼具高额保障和投资双重功能的理财产品。其可以根据人生不同阶段所承担的责任,灵活选择和调整基本保额。保证年收益在1.75%以上,而实际万能账户的收益在5.5%以上。同时有缓期交费,保障不变的优势。

## 爱家之约——泰康人寿河南分公司

**上榜理由:**“爱家之约”是泰康人寿推出的保险产品,它以家庭为投保单位,家庭的所有成员都成为被保险人。客户可以自由选择保障种类,只要有一个家庭成员购买主险,其他成员即可直接选择附加险附加,使一个家庭用最少的保费获得最大的保障,减少家庭保费支出。

## 金尊两全保险(分红型)——生命人寿河南分公司

**上榜理由:**“生命金尊两全保险(分红型)”是由生命人寿推出的保险产品,是一款100岁之后还能领取生存金和分红的保险。其产品特色是:三年一返,终身受益;双重祝寿,养老无忧;三倍保障,呵护全家;保单分红,惊喜连连;提前满期,灵活养老;保单贷款,急时变现。

## 人保交强险——中国人保财险郑州市分公司

**上榜理由:**2006年9月,郑州市政府成立郑州市人民政府“交强险”工作实施推动领导小组,中国人保财险郑州市分公司成为领导小组中唯一保险公司。凭借强大的企业实力、优秀的服务品质和良好的社会声誉积极推动交强险业务开展,取得了有目共睹的佳绩。8个理赔快速处理点以及遍布全城的协作修理厂提供快捷、便利、人性化优质服务。



金融榜样

2008 郑州金融年度盛典



排名不分先后

# 年度中原最佳保险营销团队

## 平安人寿河南分公司创新营业部

平安人寿河南分公司创新营业部是一个拥有近300人的服务团队,长期以“保单年检联谊会、VIP客户沙龙、少儿安全知识讲座”等多种形式回馈新老客户,致力于为少儿、教师、公务员、商人、企业等不同市场客户量身定做保险计划。营业部经理巫华带领营业部全体同仁,精心为每一家企业、每一个家庭热忱服务,客户满意是平安人永远的追求。

## 中国人保财险郑州市上街支公司

人保财险郑州市上街支公司独创性地提出“小上街,大市场”的工作思路,多年来保费收入均实现了大幅度增长,连续8年超额完成年度计划任务的骄人业绩。2003年至2005年被评为“河南省分公司优秀并轨团队”,2005年、2006年连续获得省公司颁发的“开拓奖杯”,2006年获得了“省公司年度农网建设十强县”称号,2007年被评为“人保财险总公司营销标杆团队”,并荣获省公司颁发的“奋进杯”;连续5年保持省公司精神文明单位称号。

## 中国人寿郑州市分公司神州营销服务部

中国人寿郑州市分公司神州部始建于1997年,多年来在河南寿险市场激烈的竞争中,从一个不知名的团队,逐渐发展壮大为一个有业务员72人,各级主管15人,保费规模、人员规模、团队管理等指标均在同级别团队中名列前茅。十余年来,神州部年年获得公司优秀团队荣誉称号,在总公司、省、市公司的历次业务竞赛活动中,完成或超额完成各项任务指标,取得了优异的成绩。尤其是2003年团队年保费突破了千万元大关,创同期河南寿险市场同级团队纪录。

## 泰康人寿开封尉氏营销服务部

泰康人寿河南分公司开封尉氏营销服务部今年前11个月底累计承保报1235万,在保持全省第一的情况下成为全省第一个达到千万保费的支公司。在以组织发展为核心,以大力发展县域为目标的思想指引下,尉氏支公司全力出击县域机构建设,分支机构永兴镇营销服务部、岗李乡营销服务部、小陈乡营销服务部经保监局批准已相继开业。在今后的发展中,尉氏支公司将以“建设社会主义新农村,为尉氏百姓谋福利”为宗旨,以服务三农为目标,为寿险事业作出贡献。

# 实力创造成就 品牌再铸辉煌 长城保险蝉联“中国服务业企业500强”



长城人寿保险股份有限公司经中国保险监督管理委员会批准设立,是一家志存高远的全国性保险公司,以打造服务最好的保险品牌为目标,致力于为客户提供适合的保险产品和便捷的服务,为员工提供良好的工作环境和成长空间。公司总部设在北京金融街。截至2008年3月,长城保险已设立北京、四川、山东、湖北、青岛、河南、河北、江苏等八家分公司,15家中心支公司,62家营销服务部。公司经营范围主要包括人寿保险、健康保险、意外伤害保险及上述保险业务的再保险业务。

长城保险主要股东有北京华融综合投资公司、香港大新人寿保险有限公司、北京金融街建设集团、南昌市政公用投资控股集团有限责任公司和北京江河源工贸有限责任公司等,注册资本14亿元。显赫的股东背景,让长城保险成为2004年批筹的22家公司中唯一一家具有国资委系背景的寿险公司,也是唯一一家在开业之初就引进外资的保险公司。

超过14亿元,体现了一个公司的硬实力,那么,能够连续两次入选“中国服务业企业500强”,则体现了企业软实力,保障和服务是我们最看重的两个方面”长城保险总经理朱仲群表示。

服务的创新首先来自理念。目前,我国保险市场上各家公司的产品差异及价格差异已经很小,要想赢得市场,一是靠稳健经营,二是靠服务提供的产品附加值。所以,长城保险认为:“服务不仅是一种行为,同样是一种战略理念。”

传统的客户仅指公司产品的消费者,传统的客户服务也只包括对消费者的服务。按照现代的客户定义来理解,客户还包括企业生存大环境中每一个存在共赢关系的单位。长城保险一开业就刷新了客户定位的理念,将消费者、中介机构、代理商、公司员工等都纳入客户服务的对象体系,尽可能为各种类型的客户提供全方位的满意服务。

在市场营销手段日益精细化的条件下,在企业所有部门、所有员工中树立牢固的全

员服务理念势在必行。长城保险提出全员服务的理念,要求所有部门所有人员都要以立足客户、面向客户、服务客户的理念为基点,并把这种理念落实在具体的工作过程中,把客户服务行为转化成一种本能行动。在此基础上,通过企业各部门和全体员工的共同努力,力争把服务锻造成为市场竞争中独具魅力的企业文化。

据了解,长城保险“保障+服务”的经营特色已成为新兴保险公司发展的一个范本。从保险的核心出发,致力于保障型产品的开发,长城保险创市场先河,先后开发了母婴保险、适合老年人的保险产品,甚至为钢琴天才郎朗开发了十指保险。

在服务方面,这家公司以创新提高竞争力。从创办之初提出的“打造服务最好的保险品牌”的公司愿景,到倡导“和谐社会,保险先行”、“保险是一项高尚的事业”、“让服务成为我们的生活方式”、“保险的核心是保障”等全新的理念,在市场上树立了良好的口碑,同时不断探索服务实践,持之以

恒地提供人性化的、有特色的“服务”,首推“总经理热线”,公司高层直接倾听客户意见;举办大型公益论坛——长城人文论坛,至今已举办十余期,为客户提供增值服务;推行理赔“五个一工程”,提高客户满意度;大力推行保单通俗化,贴近客户需要;优于行业平均水平的1.59天的理赔时效等等,全新的理念和创新的举措,让长城保险获得了不断发展的内在动力,在市场上创出了自己的品牌。

通讯员 赵孟琦

近日由中国企业联合会、中国企业家协会评选出的2008中国企业500强在银川发布,长城保险继去年跻身“中国服务业企业500强”后,再次入选,位居第419位。据中国企业联合会介绍,2008中国服务业企业500强共分布在37个行业中,他们的营业收入总额达9.2万亿元,比上年增长21.6%,国家电网公司仍然位居首位。服务业企业500强总资产已经达到47万亿元,比上年提高了11.4%。

“如果说单次增资超过十亿、注册资本

