



郑州第一报道,我们一直在你身边

热烈祝贺《郑州晚报》单日出版672版 创造“大世界吉尼斯”新的世界纪录

多年来,始终秉承“以人为核心、以客户为导向”的服务理念 6月1日至11月20日,郑州国寿第六届客服节启动 中国人寿 优质服务无止境

随着保险业竞争日趋激烈,如何赢得客户、赢得“人心”已经成为业界竞争的新趋势。中国人寿深谙此道,客户服务节已化身中国人寿回馈客户、感恩社会的重要平台,更是赢得市场领先地位的竞争利器。

6月1日至11月20日,以“牵手国寿,品味生活”为主题的中国人寿郑州市分公司(简称:郑州国寿)第六届客服节盛大开幕。这半年中,郑州国寿将为客户奉献一场精彩纷呈的国寿文化盛宴。

记者 倪子 通讯员 张莉



客户节活动

客户服务没有止境

作为行业领军者,中国人寿为客户提供的不是一时的服务,而是一世的关怀。把“专业、真诚、感动、超越”的服务理念融入到每时每刻的客户服务中去。

“第六届‘国寿客户节’及‘牵手’系列客户服务活动已经启动,本次活动以‘牵手国寿 品味生活’为主题,力求通过全方位、精细化、差异化的服务活动为国寿客户打造高

社会关怀始终如一

刘浩燕说,“以人为本,关爱生命,服务社会”是中国人寿的企业价值观。中国人寿自2007年起,每年定期举办“客户节”和“牵手”系列客户服务活动,并在全系统推出了“国寿1+N”品牌服务。即一位国寿客户可以享受多项保单和附加增值服务。

“‘国寿1+N’品牌服务推出了5个板块的附加服务,包括健康好帮手、国寿资

质的附加值服务体验。”据郑州国寿副总经理刘浩燕介绍,今年,以“牵手国寿,品味生活”为主题的活动从6月1日起至11月20日开始,历时半年,广大客户及市民均有机会参加。

据悉,该活动包括重点客户大拜访回馈活动、“清凉夏日 电影盛宴”中国人寿客户夏季观影活动暨中国人寿郑州市公司客户

节开幕仪式、6·16生日客户祝福活动、少儿教育知识讲座、“6·16”你办业务我送礼活动、VIP客户体检活动等。

此外,还有以“牵手国寿,运动快乐”为主题的第二届少儿绘画活动,和以温馨亲情为主题的趣味运动会和其他特色客户服务活动。届时,郑州国寿将为客户奉献一场精彩纷呈的国寿文化盛宴。

品牌价值跨越提升

中国人寿是国内规模最大、拥有客户数量最多的保险机构。作为《财富》世界500强和世界品牌500强企业,中国人寿以悠久的历史、雄厚的实力、专业领先的竞争优势及世界知名的品牌赢得了社会最广泛客户的信赖与支持,连续荣获《中国最值得信赖的保险公司》《亚洲最好保险公司》《年度卓越表现奖》、“中国

最具价值品牌”,始终占据国内保险市场领导者的地位,被誉为中国保险业的“中流砥柱”。

自公司成立以来,郑州国寿始终向社会和广大客户传递公司“用心经营、诚信服务”、“成己为人、成人达己”的企业文化理念。通过这些增值服务活动,让客户切实享受到便捷和实惠,同时感受到中国人寿在服

政府的最大战略合作者,郑州国寿一直关注民生保障,连续多年承保城镇职工补充医疗保险、新农合保险等。例如,2011年,与郑州地铁二号线、富士康公司、郑州核电分公司、新密煤矿等重点项目上实现突破,与各方建立了战略合作关系;2011年7月31日,与郑州市政府成功签署全市新农合经办业务合作协议,充分发挥保险的经济补偿职能和社会管理职能等。

务能力、服务水平方面的整体提升,充分体现了“以客户为中心”的经营理念,满足了客户多样化的需求。

“服务无止境,我们为客户作出的努力也将是无止境的。今后,郑州国寿将始终践行呵护生命、服务客户的忠诚使命,不断创新,与客户携手共同书写新时代的绿色发展华章。”刘浩燕说道。

一周财经播报

● **开封银行郑州农业路支行迎来两岁生日** 6月18日,开封市商业银行郑州农业路支行举行两周年庆典暨高端客户答谢酒会。来自河南省内近120余家的企事业单位代表出席活动。仪式现场,开封市商业银行党委书记、董事长、行长王留豹、开封市商业银行副行长韦东辉分别致辞。

顺应“郑汴一体化”发展趋势,开封市商业银行郑州农业路支行成立于2010年6月18日,成为河南省内第二家进驻省会城市郑州的地方城市商业银行设立的分支机构。经过两年时间的努力,开封银行郑州支行始终坚持“大信融通、合商共赢”的企业精神,秉承社会各界的大力支持和厚爱,有效融入了郑州市场,开创了机构经营发展“从无到有、从小渐大”的良好局面。截至今年5月底,实现存款余额近33亿元,贷款余额12.7亿元,累计支持企业百余家,同众多优质企业建立起了良好的合作关系。 记者 倪子 杨长生

● **中信银行开展出国金融留学季活动** 日前,中信银行出国金融留学季活动正在进行中,持中信银行回卡可享受出国金融业务全程费用优惠;符合条件的中信回卡用户,可获得中信银行赠送的短期全面境外保险;6月1日-8月31日回卡老客户刷回卡单笔消费金额首次达到510元,或新开回卡客户当月月末管理资产余额大于5万元,均可获赠礼品;中信银行贵宾卡客户可专享一对一赴美签证申请表协助填写服务。 尹政

● **兴业银行创新信用卡销售模式** 兴业银行近日推出“一表双卡”服务,客户只要填一张申请表就可以同时申办信用卡和借记卡。据介绍,兴业银行在为客核发信用卡的同时,将短信通知客户并为客备好理财卡,客户只需凭有效身份证件和兴业信用卡,至该行任一网点即可领取,同时可以办

理信用卡与理财卡自动还款关联。 张建构

● **交通银行台北分行获营业执照** 6月11日,台湾当地金融监督管理委员会签发了交通银行台北分行营业执照,这是内地金融机构首次在台湾地区获得营业执照。据悉,交行台北分行获准在台湾地区开办存款、贷款、票据承兑及贴现、汇款以及信用证等业务,既可为交行现有台商企业客户提供延伸服务,也可为内地赴台投资企业就近提供银行服务。 全权

● **中国银行获公众满意最佳典范品牌** 2011年,中国银行境内托管规模首次突破2万亿元,市场份额达到15.79%。截至今年4月末,托管客户数突破3000家,境内托管规模近3万亿元。日前,中国银行凭借在托管业务领域的突出表现,荣获“中国资产托管服务公众满意最佳典范品牌”称号。 曲雯雯

● **光大银行首推网上购车** 6月14日,光大银行又推出“阳光e购车”服务。届时,将在北京、上海地区推出100辆斯柯达2012款昊锐、2012款明锐车型,直接现金让利数万元,还有近万元的汽车配件及饰品给力送出。业内人士指出,光大银行推出网上购车业务在银行业内尚属首次,对于实现电子银行服务升级具有强有力的推动作用。 倪子

● **南方基金打造王牌固定收益阵容** 6月中旬,南方基金将推出南方润元纯债基金,并且已上报了南方1年理财绝对收益和3年理财绝对收益债券基金两只创新产品。此外,保本旗舰南方避险将于6月下旬迎来开放期,这4只产品均有着低风险的特征。南方1年理财绝对收益和3年理财绝对收益债券基金两只主打绝对收益牌的创新基金产品也已经上报,这也是国内首次明确以“绝对收益”命名的公募基金。 张晓辉

● **农行东风路支行首创机关员工绩效考核积分制** 近日,农业银行河南省分行营业部东风路支行为有效加强机关员工内部管理,首创机关员工绩效考核积分制,制定了《东风路支行机关员工绩效考核积分管理办法》。积分管理办法遵循标准化、量化评价、客观、绩效导向及公开、公平、公正五原则,以营销积分和岗位履职履责积分为重要组成部分,实施积分封顶制和扣分制,激发了员工营销积极性和工作执行力,提升了工作质量和精细化管理水平。 张俊涛

● **建设银行举办金融服务交流研讨会** 继全国工商联、中国建设银行2010年签署合作协议框架后,建行财富部于6月7日在京举办了“全国工商联、中国建设银行金融服务交流研讨会”。会上,围绕民营企业最关注的私人财富管理和企业融资等热点内容,总分行相关部门和子公司分别就私人银行服务、中小微型企业融资、供应链融资、金融租赁、信托业务等主题进行推介与交流。 张新乔

● **浦发银行率先打通银企直连服务渠道** 近期,浦发银行在业内率先打通企业手机银行和银企直连服务渠道。通过企业手机银行,浦发企业客户可进行企业账户管理、查询,并对已通过银企直连系统提交的业务进行授权和审核,这不仅可以解决管理机制严密的大型企业、集团型企业高管经常外出、难以及时通过公司财务或资金管理系统进行紧急付款或业务授权等问题,还可以帮助一些财务管理系统中授权机制不太完善的中小企业增强企业管理。 史晓飞

● **新华保险向贫困母亲捐赠“母亲邮包”** 近日,新华保险“母亲邮包”公益项目正式启动。“母亲邮包”项目主要选取贫困母亲日常生活

必需品,发动社会各界通过“一对一”的捐助,将由生活必需品组成的“母亲邮包”准确递送到贫困母亲手中,帮助她们解决生活中的实际困难。 张甲磊

● **平安保险快速赔付尼日利亚空难** 6月3日下午,尼日利亚一架客机在拉各斯机场附近坠毁,机上153人全部遇难,并造成地面40人死亡。事件发生后,平安人寿启动理赔应急响应机制,并最终核实有3名平安寿险客户不幸身故。平安人寿于6月8日完成了首笔赔付,金额为105956.98元。从查明出险客户到完成理赔用时不足2天,平安人寿用专业、高效的理赔服务为遇难者家属在第一时间送去慰藉。 张翠

● **泰康人寿电子化投保使用率超60%** 作为国内寿险业首家在投保、保全和理赔环节全程开展电子化创新尝试的泰康人寿,使客户从投保到承保全过程仅需15分钟。截至目前,泰康人寿超过60%的个险新契约保单都是通过电子化投保完成的。泰康人寿电子化投保主要面向个险渠道,覆盖险种范围广,通过专业系统,基于浏览器进行操作,使用电脑或智能手机等移动终端设备均可实现。 王若谷

● **民生保险第七届客户服务节正式开幕** 6月16日,民生保险第七届客户服务节开幕。民生保险河南分公司将根据总公司统一部署,在全省范围内组织专家健康讲座、消暑电影节、少儿励志演讲、高端红酒品鉴等丰富多彩的活动,为广大客户带去优质、高品质的服务体验。民生保险河南分公司总经理马胜利表示,客户服务节是民生保险回馈客户、回馈社会的集中体现。 陆其亮