

年度中原保险行业金牌服务明星(候选名单)

**付爱敏** 中国人寿郑州银保专业化公司渠道经理

自2006年加入中国人寿以来,多次受到总公司及省市公司的表彰。2012年3月任建行渠道经理,领导了一支优秀的团队,为公司的银保业务做出了突出贡献,并获得全国十佳金牌团队。正因为认真对待每一件事情,严格要求自己,积极主动的工作,她赢得了公司领导及属员的好评与肯定。

**赵世俊** 中国人寿巩义支公司处经理

2001年8月加入中国人寿,当年的一张百万大单不仅弥补了巩义支公司单件大单的空白,同时让她找到了前所未有的人生自信,也让她坚定了为之奋斗一生的事业目标。独到的服务意识和敬业精神让她的个人业绩节节突破、不断攀升,也让她与众多客户成为交心的朋友。

**冯福英** 中国人寿郑州市第七营销部处经理

自2001年加盟中国人寿以来,秉着敬业专业的工作态度,十年如一日,诚实守信、刻苦好学、勤于拜访,紧跟公司步伐,认真对待每一位客户,用真诚赢得客户感动。在冯福英经理的用心经营下,现在服务的客户已经超过了1500个,2012年她获得“保障之星”、“新康宁销售精英”的称号。

**陈晶** 中国人寿郑州市西大街客户服务中心综合服务岗柜员

自2005年进入中国人寿郑州市公司业管客服中心,她始终将客户的利益放在首位,把全部精力投入到公司客服的本职工作之中。先后多次被评为省、市优秀柜员。在全省柜面情景模拟演练中得到全省公司领导的一致好评。

**高海生** 阳光人寿河南分公司营业部经理

从业至今,一直秉承“诚信 高效 以客为尊”的执业理念,全心全意为每一位客户提供最周到的服务。他却认为签单只是销售的起点,把每一位客户当做朋友。保险其实就是和人打交道,以心换心才能做得长久,这个行业不是一份简单的工作而是一份爱心的事业。

**邢海霞** 阳光人寿河南分公司营业部经理

每个人都希望自己和家人能身体健康,生活小康,保险恰恰具有保障和理财的功能,因此,她的工作就是用自己的辛勤努力来影响更多人重视保险。自从加入寿险行业以来,她始终坚持“一切为了客户,为了客户一切”的服务理念,兢兢业业,用心对待身边的每一个寿险需求者。

**刘华** 新华保险河南分公司营销总监

她不仅是公司持续72个月的全明星会员,更是新华保险河南分公司的优秀营销总监。凭借着对寿险事业的热爱与坚持,她带领自己优秀的营销团队在寿险的舞台上演绎着诚信与责任,亲切与热情、耕耘与收获。“诚信、责任、公平、创新、进取”的新华之光在她身上熠熠生辉。

**李敏** 新华保险河南分公司业务骨干

李敏视保险为终身事业,视客户为亲人,全心全意为客户提供保险服务,从不轻言放弃。她用心去理解保险业的真谛——帮助客户规划的不仅是一两张保单,而是幸福美满的人生。在她看来,保险人并不是为了卖保险而卖保险,是为了帮助客户解决在追求幸福人生过程中可能遇到的问题。

**孙红梅** 新华保险河南分公司业务骨干

“三九严寒何所惧,一片丹心向阳开”是孙红梅顽强拼搏的真实写照,孙红梅自2005年加入新华保险以来,爱岗敬业、以身作则,用自己的专业和热忱为千家万户送去保险保障,在客户与团队中树立了良好的口碑。截至2012年9月,个人累计新契约标准保费达406万元,件数539件。

**张爱荣** 新华保险河南分公司业务骨干

从几百元的小案子到几十万元的大理赔,她总是第一时间将理赔款送到客户手上。在她眼里,只有全心全意为客户做好服务,没有大小巨细之分。“买保险、找爱荣”已经成为当地人的共识。把保险当事业,把客户当亲人,把保障和爱送到千家万户。

**李永奎** 平安财产保险河南分公司查勘定损员

作为一名优秀的查勘定损员,时刻把公司的训导作为自己的座右铭,把自己的朴素感情融入热爱的工作中,赢得了广大客户和同事的一致称赞。在去年的河南优秀理赔人评选中获得殊荣,今年在二季度、三季度优秀理赔人及减损达人评选中名列前茅。

**李云** 平安财产保险河南分公司综拓业务部渠道经理

8年来,在平安综合金融的平台上取得了卓越的成绩,曾先后获得“河南省第五届保险营销明星”、“平安保险系统年度综拓明星”等多项荣誉称号。她本着平安人特有的认真负责的服务态度,对待每一个标的风险的评估、保险方案的设计、服务书的制作,得到了广大客户及寿险业务员的认可。

年度中原保险行业单项奖(候选名单)

年度最受欢迎保险产品

新华保险

祥瑞一生终身寿险(分红型)

推荐理由:祥瑞一生终身保障计划由保额分红型终身寿险与提前给付重大疾病附加险组合而成,可提供身价、意外、健康、养老等多重保障,从根本上为客户搭建长及一生的风险防范体系。该产品主附险结合的设计模式,不仅可提供多层次保障,而且令费用更经济实惠,“低费高保”,可谓功能强,价值大。

中国人寿 康宁终身重大疾病保险(2012版)

推荐理由:中国人寿“康宁终身”重大疾病保险自从1999年面市以来,经历13年市场考验而成为健康险领域的金牌产品,市场占有率一直高居榜首。2012年,中国人寿推出“康宁终身2012版”,升级的“康宁终身2012版”险种有五大亮点:1.保障范围非常广泛:40类重疾+10类轻症=50类(超100个病种)疾病保障;2.十类轻症,不用报销提前给付;3.费率优化,节省成本;4.高度残疾,全额赔偿;5.一生呵护,彰显身价。

中国人寿 新鸿泰两全保险金典版(分红型)

推荐理由:中国人寿保险股份有限公司推出的“国寿新鸿泰两全保险金典版(分红型)”产品,打破了以往分红保险产品的常规,将收益作为重中之重,产品推出了多种交费方式和保险期间,以满足更多客户的需求。中国人寿还专门为该产品增加了附加20种重疾保障的功能,使得该产品在实现资产配置的同时更加体现保险的本质功能。

平安人寿 金裕人生

推荐理由:金裕人生产品具有以下几个功能:1.指定受益人,财富稳传承。通过为子女投保或制定保单受益人,既能保证财富稳当传给孩子,又能让资金变成源源不断的现金流;2.保值增值,财富有增长。金裕人生具有生存返还和分红功能。3.保单贷款,资金可周转。保单现金价值中最多80%的部分可以以保单贷款方式进行周转,而且手续简单,方便快捷;4.交费时间短,理财好省心。

平安人寿 智胜人生

推荐理由:平安人寿智胜具有三大优势。优势一:保障全面,豁免无忧。智胜重疾涵盖男性28种、女性30种大病,合同约定的意外伤残可赔付,意外医疗还可报销。优势二:保额自选,领取随心。万能组合计划保额灵活可调,以适应人生不同阶段的保障需求。优势三:账户透明,明白消费。保单运作的“透明公开”是智胜人生的基础功能,账户价值会根据公司每月公布的万能险结算利率进行结算。

平安产险 平安相伴

推荐理由:作为一家具有高度社会责任的保险企业,平安产险始终在关注境外工作、劳务这一特定人群的保险需求,并结合自主产品的优势,致力于打造一款为境外工作、劳务人员量身定做的保险产品,让他们在国外工作的同时,多一份安心,多一份保障。“平安相伴”是专门针对境外工作、劳务人员开发的一款境外组合产品,产品责任涵盖意外伤害、医疗、紧急救援、旅行票据损失、住院津贴和个人责任等,可以满足境外工作、劳务人员全方位、多层次的保障需求。

中原最具竞争力保险机构

新华人寿河南分公司

中原最具社会责任保险机构中国人寿郑州市分公司
平安人寿河南分公司**中原最具影响力保险机构**阳光人寿河南分公司
中国人寿郑州市分公司
平安人寿河南分公司
平安产险河南分公司**中原保险3G理赔创新奖**阳光人寿河南分公司
平安产险河南分公司