

新华保险河南分公司召开2014年工作会议 提升服务水平,打造核心竞争力

2013年,新华逆势上扬,保持发展活力

风光秀美的南湾湖畔,春意盎然。3月7日,新华保险河南分公司2014年工作会议暨2013年总结表彰大会在信阳召开。会上,新华保险河南分公司总经理孙保收作了“务实 提升 合规”的主题报告。会议对总公司2014年工作会议暨2013年总结表彰会精神进行了传达,对河南分公司2013年工作进行了总结,并对在2013年涌现出的优秀机构和先进个人进行了表彰。同时,对2014年工作进行了安排部署。

郑州晚报记者 刘鹏展 张俊
通讯员 张甲磊

2013年是河南新华逆势上扬,争先创优,硕果累累的一年。河南新华紧密围绕总公司“以客户为中心”的经营战略,紧跟华中区“聚焦、突破”的指导思想,坚持价值转型和稳健经营。河南分公司全体员工直面挑战、合规经营、健康转型,通过文化塑造、基础管理、创新改革、固化执行、标杆引领等系列举措,营造了发展氛围,夯实了发展基础,保持了发展活力。

据悉,2013年,河南新华实现年度规模保费89.95亿元,市场份额稳居河南寿险市场前三甲。年度计划达成率131.2%,同比正增长26.4%;年度价值保费5.25亿元,年度计划达成率111%,同比正增长17.5%,毛价值4.18亿元,达成率116.9%,提前39

天全面达成公司年度规模、新契约规模及价值保费目标。

其中续收新单价值系统第一、银代规模保费系统第一、个险新单价值系统第二,总价值保费和总毛价值均是系统第二。另外,蓬勃稳健的发展也荣膺总公司2013年度综合金质奖章及社会各界和主流媒体多项殊荣。

2014年,新华转型升级,打造核心竞争力

对于2014年,孙保收强调,2014年是新华保险战略转型期关键之年,河南新华将继续在总公司“以客户为中心”的战略指引下,坚持“务实 提升 合规”这一个经营方针、重视

“客户服务”和“队伍建设”两大主线,优化“机构、架构、结构”三项指标、落实四项管理。

河南新华人将以更加昂扬的斗志和更加豪迈的激情,凝心聚力,转型跨越,乘

胜前进,打造河南新华核心竞争力,从而为河南人民提供更好的产品和服务。

此外,会议还对56家优秀团队及130名先进个人进行了表彰。

中原信托精英理财俱乐部成就财富人生



近年来,市场上的金融理财产品种类繁多,主要以银行销售的短期理财和信托公司推出的高端理财产品为主。信托产品被越来越多的人群所关注,其较高的收益率和不

同的产品类型以及相对灵活的期限结构受到众多投资人士的喜爱。目前市场上的金融理财产品琳琅满目,投资领域也比较广泛,在各信托公司不断推出新产品的同时,也在关注如何更好地有效建立客户与客户、客户与机构之间交流的平台。

早在2008年,中原信托就成立了中原精英理财俱乐部,俱乐部的宗旨就是为了能

给会员提供一个相互交流、相互联络的平台,扩充会员的投资理财知识,提升会员的投资理财能力。同时中原信托也通过举办各种精彩活动,力求提升会员生活品质,使会员享受到更加尊贵的优质服务。2013年,中原信托先后举办了客户答谢及理财沙龙客户关爱活动、积分兑换活动、客户年终答谢会等一系列精品客户活动。

据了解,中原信托精英理

财俱乐部正在开放会员客户登记,当客户金融资产达到一定标准后均可申请加入中原精英理财俱乐部,享受精英理财俱乐部带来的各项贴心服务和活动,近期中原精英理财俱乐部将开展会员客户观影及温泉体验活动,如果读者朋友希望了解活动详情,可以拨打400-687-0116电话咨询或关注中原信托网站(www.zyxt.com.cn)。

郑州晚报记者 刘鹏展 杨长生

平安产险河南分公司举办植树节活动 为荥阳春山再添绿意



3月22日,春光融融,伴着初春的暖意,平安产险河南分公司在荥阳举办义务植树活动,为荥阳春山再添绿意。

活动现场,大家干劲十足,挥锹铲土,扶苗浇水,分工明确,配合默契。每种下一棵树苗,大伙儿都认真培土、踩实、浇水,一丝不苟。经过一上午的辛勤努力,到处是星罗棋布的树坑,满眼是成排成行的新苗,为万山增添了一抹公益的绿色,把春季植树造林

活动推向了高潮。

作为一家高度具有社会责任感的企业,近年来,平安产险河南分公司除了加大车险服务的创新力度,还积极开展多项社会公益活动,造福中原百姓。

“平安产险河南分公司将继续秉承公司服务领先的信念,做好客户服务与宣传,在当地树立良好的品牌效应,助推公司业务发展。”该公司相关负责人表示。刘鹏展 梁斌

■ 资讯

新华保险获评2013十大典型赔案

近日,中国保险行业协会从62家保险机构选送的169其赔案中评选出了2013年度十大保险典型赔案,新华保险公司在青岛爆燃事故中“百万赔付及时放款”的案例入选。从2008年应对5·12汶川地震后,新华保险应急响应机制几经修订完善,逐渐形成了现行的一套快速应对自然灾害、灾难事故、公共卫生事件的分级应急响应预案。在青岛爆燃事故的应急

处理过程中,公司围绕理赔、保全、财务、资金、续期等相关业务流程出台的20条配套政策细则,全方位满足了遇险客户需要。

除此之外,新华保险还出台了一系列细化的举措,保障应急响应机制的顺畅实施,如建立启动节假日专项应急预案,假期应急无障碍;再如,建立应急响应电话接通考核机制,确保日常突发事件接收无障碍。张甲磊

华夏银行“磁”旧迎“芯”刷卡有礼

近日,华夏银行推出了多重刷卡优惠活动。刷华夏金融IC卡,“畅享‘芯’时代”。活动期间,华夏金融IC卡持卡人POS消费(含预授权完成)达到5000元(以单一卡号统计累计消费金额),即有机会获得华夏卡消费积分,凭积分可兑换该行选定的活动礼品。据了解,华夏IC借记卡采用智能芯片技术,具有标准借记和电子现金功能,有效防范卡内信息被复制,资金被盗

取的风险。支持脱机消费,使用更便捷。据悉,本期活动共设置一等奖40名,二等奖75名,三等奖400名(全国)。一等奖:价值300积分,凭积分可兑换300克Ag9999纯银制品“六合相箸”银筷;二等奖:价值80积分,凭积分可兑换80克Ag9999纯银制品“华夏白金卡”银条;三等奖:价值30积分,凭积分可兑换30克Ag9999纯银制品“财富银盘”。华郑

■ 保险资讯

中国平安连续登顶上市公司社会责任报告排行榜

3月24日,由润灵环球责任评级(RKS)与安永联合举办的第五届上市公司社会责任报告评级发布会在京举行,中国平安发布的《专业创造价值——2012年企业社会责任报告》以84.02分夺得第一,再次获得AA最高评级。该排行榜自发布5年来,中国平安始终名列榜首。据了解,中国平安在履行企业社会责任方面表现杰出,屡获殊荣。先后荣获“十年企业公民”大奖,当选“最具责任感企业”,十二度蝉联“最受尊敬企业”称号。未来,平安还将继续专注产品业务与企业社会责任结合的创新实践,不断推动绿色和谐社会发展。张翠

平安产险举办网友走进保险业活动

近日,平安产险河南分公司成功举办“3·15网友走进保险业活动”。数名网友近距离接触保险行业,了解保险知识,畅谈保险维权。活动伊始,网友们在工作人员的引导下对新门店进行了参观。先进齐全的设备、贴心的人性化设施与整洁舒适的环境引发了网友们的阵阵好评。随后进行的座谈环节,保险维权、新服务与意外险产品知识分享轮番上阵,平安产险在提升客户满意度上的不断努力也赢得了网友们的一致赞许。而平安产险针对户外骑行者精心设计的保障方案更是引起了大家的浓厚兴趣,网友们纷纷就承保、理赔等自己关心的问题进行咨询,气氛热烈融洽。梁斌

泰康“医保”产品助力淘宝创业

不用打电话,找业务员,直接网上提申请,理赔金在24小时之内直接打入支付宝账户,淘宝店主李智(化名)表示,从没想到保险理赔也可以像退换货一样简单。据了解,李智购买的这款被称为创业者“医保”的保险产品,是由泰康专为淘宝创业者量身定制的“乐业保”计划中的一款。值得一提的是,泰康人寿在乐业保上线的这两款产品,不但可以在线投保、管理,实时查看保障内容、投保和续费的情况等,更重要的是,即使是理赔,都只需要在线填写申请材料并上传相关证明材料即可完成。截至目前,已有19位客户获得“乐业保”理赔。王若谷

国寿三起案例入围河南寿险十大理财案例

3·15前夕,河南省保险行业协会通过协会官网及联合媒体,同时发布河南寿险2013年十大寿险理赔案件,河南国寿三起案例入选。十大理赔案例的首位、第二位和第四位均为河南国寿推选的理赔案件。该协会评定的河南保险市场十大保险理赔案例,分河南财险十大理赔案例与河南寿险十大理赔案例。由河南省保险协会组织各家保险公司推选而评定。所发布的十大保险典型理赔案例,均为2013年河南寿险市场发生的重大保险赔付案件。据悉,2013年河南保险市场共有财险公司26家,寿险公司34家。王一川