

中国平安 PINGAN

保险·银行·投资

综合金融平台助力平安人寿驶入高速发展“快车道” 为客户打造最便捷的服务体验

三大升级举措打造最佳体验

2013年底,“平安人寿客户服务体验开放日”在长沙拉开帷幕,平安人寿董事长丁当、总经理助理李文明亲临开放日活动现场,并围绕“打造更佳的客户体验”与前来参观的嘉宾进行深入交流。“在未来平安人寿将会继续积极探索,致力于运用科技手段化繁为简,践行‘简单便捷、友善安心’的服务理念,为消费者带去更好的金融消费体验。”平安人寿董事长丁当表示。
郑州晚报记者 刘鹏展
通讯员 张翠

“针对客户诉求,平安人寿已经连续四年升级服务标准。”据平安人寿总经理助理李文明介绍,在2013年年初的新闻发布会上,平安人寿正式宣布三大服务升级举措:一、服务多渠道。客户只要有电脑、手机、电话等,无需到公司柜面就可以办理业务。二、理赔提速。对于资

料齐全的标准案件,两天内承诺赔付。三、上门理赔服务。客户通过电话等形式预约,足不出户即可享受专员上门理赔服务。

据了解,2013年平安人寿聚焦快速赔付,对于资料齐全的标准案件,理赔时效进一步提速,由三天赔付升级为两天内赔付。“标准案件,资料齐

全,两天赔付”自推出以来,标准案件2日结案率累计值为97%,标准案件平均时效为0.83天。每年有90余万客户因此受益,超过30亿的理赔款将提前一天支付,这对于急需用钱的家庭意义重大。

2013年,平安人寿也积极推

动科技创新助力业务发展。截至2013年9月30日,超过360万寿险客户通过移动展业模式(MIT)获得保障。MIT以电子化、智能化的精简流程取代传统手工投保流程,销售一张保单仅需15~30分钟,有效改变传统金融产品销售和运营的模式,引领行业发展。

综合金融助力快速发展

近年来,中国平安力推的交叉销售协同效应日益显现,不仅有力促进了平安集团各个子公司的业务增长,也让平安寿险代理人尝到了综合金融的甜头。

平安人寿河南分公司一位已成功晋升高级主任的代理人说:“其他寿险公司的代理人只

能给客户做寿险理财规划,平安的代理人却能为客户周全地提供寿险、产险、银行、信托等服务,而我们也获得了除寿险佣金以外的其他奖励。”

中国平安作为首家集团控股的保险公司,率先搭建综合金融平台,力推交叉销售。而作为保险代

理人,在平安金融集团的旗帜下,除了可以向客户销售个人的寿险产品外,还可以向客户推荐产险、团险甚至证券、银行、信托等产品。

“有了综合金融平台,保险代理人就能够更好地融入客户的事业和生活中,与客户的联系更加密切,为客户提供一个账户、多

个产品、一站式服务。”相关负责人称,借助平安金融的大平台,社区开拓、行业开发、单一零散客户开发,都是成为个人展业的良好渠道,相信在平安金融集团的旗帜下,未来将会有更多的伙伴插上综合金融这双腾飞的翅膀,在保险的天空中展翅翱翔。

优质团队提供全方位服务

在一些发达国家,最早的理财规划师大多是由保险代理人发展过来的,这个非常受人尊重的群体,收入也很高,当然对个人综合知识和能力要求也比较高,知识面需覆盖保险、证券、房产、古董、法律等个人理财相关的各个

领域。平安现在力推的交叉销售,涵盖了理财规划师所需掌握的很多内容,一部分较高素质的代理人将成为其中的一员。

此外,保险代理人可以组建自己的销售团队,并对团队成员进行日常辅导与管理,根据团队

生产绩效来获取管理津贴,职级越高,获得的学习和提升机会越多;组织越大,个人收入也越高。平安的金融平台,会让平安保险代理人更加振奋,不断学习,在个人职业发展的道路中阔步前行。

平安人寿河南分公司历经

十几年的发展,市场占有率节节攀升。随着平安银行入驻郑州,银行网点逐步开设,综合金融已在河南全面布局。公司的飞速发展,为河南市场创造了大量就业岗位,也为中原人民提供了全方位专业的综合金融服务。



中国平安 PINGAN

保险·银行·投资

科技的步伐,就是平安不断探索创新的节奏。

分秒变化的时代,平安始终抓住最新科技应用,带给客户简单便捷的体验。从最早建立全国电话呼叫和客户数据处理中心,到现在利用互联网、移动终端,极大缩短与您交流和服务的的时间和距离,为您提供更全面的理财、保障一站式的金融服务。过去的25年,平安与您的生活一直紧密相连。

化繁为简,让您有更多的时间去享受丰盛美满的人生,生活本该如此。这也正是平安带您走向的未来金融。

专业 让生活更简单

中国平安人寿保险股份有限公司 河南分公司

郑州市金水路226号楷林国际7楼

全国统一客服热线: 95511

www.pingan.com

更多精彩,请关注



中国平安官方微博
weibo.com/pingan

中国平安 平安中国