

年度中原保险业最佳营销服务团队



中国人寿 郑州丰产路客户服务中心

上榜理由:中国人寿郑州丰产路客户服务中心是中国人寿最高规格的旗舰店,柜员平均年龄35岁。自成立以来,该服务中心始终坚守专业和真诚的服务理念,赢得了客户及社会团体的广泛好评,客户满意度98%以上,其先进事迹多次被媒体报道,并被总、省公司及行业协会评为优质服务窗口。今后,他们将继续秉承“感恩、创业、执行、荣誉”的文化理念,为客户提供全方位的保险客户服务。



人保财险 郑州市分公司车商业务三部

上榜理由:截至11月29日,人保财险郑州市分公司车商业务三部实现保费收入2.58亿元,以同比24.54%的增速遥遥领先于郑州市市场。在业务快速发展的同时,车商三部始终贯彻人保财险总公司发展要求,努力提升自身服务能力。为客户能够更好地享受到公司的各项服务措施,车商业务三部响应市公司号召,重点推动车商渠道维护人员协助理赔工作,从客户报案推送短信、电话引导出险客户到店理赔、助理理赔人员参与远程定损和现场定损、协助客户收集索赔资料等全流程参与,大幅缩减了服务投诉数量。

排名不分先后

在2016年走向尾声之际,各家保险公司的“2017年开门红”也陆续热烈打响。近期在产品研发上表现不俗的长城人寿,也在推出广受经代渠道好评的“康健人生”重疾险之后,又特别为“开门红”活动重磅推出了“开薪宝”保险计划。作为一款侧重于客户未来的养老财务规划,“开薪宝”的问世,为当前中青年今后的退休养老问题提供了又一个新选择。倪子 张俊 赵孟琦

长城人寿喜迎2017“开门红” “开薪宝”活到老领到老



具备顶额预定利率

与“康健人生”专注于客户的健康保障不同,“开薪宝”侧重于客户未来的养老财务规划。在中国加快进入老龄化社会、延迟退休政策渐行渐近、社保体系覆盖力度有限的大环境下,目前的中青年群体对于今后的退休养老问题也愈加关心。长城人寿“开薪宝”的问

世,旨在帮助客户实现“越老越有钱”的美好愿景。

据长城人寿产品研发部门介绍,“开薪宝”经过了长时间的开发准备,并力图将公司过往热销产品的优势集于一身。在历经6个月的市场调研之后,长城人寿汲取过去5年来最具

竞争力的三大险种——具备顶额预定利率的固定年金险“至尊宝”、形态灵活组合自由的“鸿盛360”、收益长久保全资产的“鑫相随”系列各自的核心优势,铸就了一款顶额预定利率、形态灵活、保障长久的保险计划。

相关链接

领取年金 有3种方案可选

以30岁男性客户为例,每年投保开薪宝10万保费、10年期交的情况下,若选择60岁领取祝寿金,则可享受保险利益如下:

60岁前年年领取22560元,连续29次,共领65.42万;60岁准备退休养老,即可领取100万祝寿金;60岁后年年再领7520元,以备养老之需。

若客户选择60岁前不领取,则未领取的年金划入“附加金钥匙”万能账户,日复利、月结息;若按中档利率计算,至60岁领取则总累积至235万元。若客户直至80岁后再一次性领取,则共计591万元随时可取。

年金领取时间灵活

从产品性质而言,“开薪宝”保险计划由《长城盈相随年金保险B款》和《长城附加金钥匙年金保险(万能型)》两款险种组合而成。从保险具体条款分析,这款产品具有以下明显特点:

第一是“稳”。在“开薪宝”中,主险“盈相随B款”的年金金额固定不变,能领多少在合同中明确约定,责任清晰,一目了然。在“附加金钥匙年金保险”账户中,合同约定保证利率为年利率3.0%,真实有效,具有法

律保障。

第二是“高”。“客户至上”是长城人寿一贯的经营理念,这在“开薪宝”的开发上也得到充分体现。主险“盈相随B款”按照4.025%的预定利率进行开发,预定利率之达到保监会规定上限。同时,“附加金钥匙年金保险”还可凭借万能险的优势,在主险基础上累计生息,使客户的年金保障更加充足。

第三是“久”。“开薪宝”是长城人寿

第一款终身型年金保险,打破了市场上同类产品大多限定年金领取截止年龄的桎梏,真正做到“活到老,领到老”。对于养老而言,年龄越高对年金的依赖也越强,“开薪宝”正是基于这一点而设计成了终身领取型。

第四是“活”。客户购买“开薪宝”后,可选择在60岁、70岁、80岁3个时间点开始领取年金,也就是“自己设定退休年龄及薪资待遇,真正实现了我的养老我做主”。