

2016年12月21日 星期三 编辑:雷群芳 美编:宋笑娟 校对:学文

年度中原保险业最佳营销服务团队



平安产险 郑州花园路门店

上榜理由:平安产险郑州花园路门店于2005年12月成立。自开设此门店以来,上门客户流量每月可平均达到7000人次,服务标准越高,员工就越勇于挑战,公司年年荣获奖项,2015年就荣获了"最佳理赔服务保险公司""河南省最佳服务保险公司",这也正是体现了平安公司训导中"追求卓越、服务领先",只有不断追求,才会有优质的服务。服务好每一位客户也是每一位平安人的宗旨,作为追求卓越服务的公司,平安产险郑州花园路门店将继续寻求客户所需,更将服务做到精致,领先同业服务标准,给客户崭新的服务体验。



长城人寿 鹤壁中心支公司

上榜理由:自2006年成立以来,长城人寿鹤壁中心支公司始终坚守各项监管规定,坚持合规经营,各项经营指标在长城人寿全国系统内名列前茅,市场份额在鹤壁寿险行业逐年稳步提升。在全国长城人寿系统内曾获2013年优秀机构奖、2014年人力发展奖、2016年保费突出贡献奖等多项荣誉。一座座奖杯,一张张奖状,无不展现了这是一支专业、创新的保险营销团队。乘承为客户负责的承诺,鹤壁中支始终强调稳健经营,开业10年来为广大客户提供了坚实的保障。



富德生命人寿 新密营销服务部卓越分区团队

上榜理由: 富德生命人寿河南分公司卓越分区现团队人力为426人。该团队自成立以来,时刻秉承"专业、高效、诚信"的服务理念为广大新密市民提供保险保障服务。截至目前,该团队在负责人刘振华的带领下已服务客户2000多位,团队业绩实现综标1200万。至今,该团队已荣获系统"连续卓越标准分区""连续卓越标准组""连续卓越总监区"等荣誉称号。在今后的发展中,团队成员将用更加真挚的服务,为更多的河南乡亲送去更加贴心、全面的服务和保险保障。

针对重疾这一人生无法回避的风险,近日,富德生命人寿推出一款重磅产品——"康健无忧"重大疾病保险。该产品作为富德生命人寿的品牌健康险,具有保障范围广、轻症免保费、亲子可共保,费率实惠等诸多优势,被业内人士誉为当前市场上性价比比较高的重疾保险。 倪子 张俊 李夙

涵盖81种重疾和41种轻症,轻症即免保费

富德生命品牌健康险"康健无忧"走红市场

涵盖122种重轻疾病保障

老百姓有这样一句话:有啥别有病,没啥别没钱。然而,现实情况却是,随着经济的发展,环境污染、工作压力等因素导致疾病发生率不断攀升,年轻人罹患重大疾病的事例也屡见不鲜。

一般来说,重大疾病的平均治疗费用都在40万元以上,而很多前沿的特效疗法,特效新药却都不在社保的报销范围内,再考虑到因重大疾病引起的高额营养费、收入损失等。对于一个普通家庭而言,一旦有家庭成员罹患重大疾病,很可能意味着整个家

庭因病返贫。

富德生命人寿推出的"康健无忧" 重大疾病保险涵盖了81种重大疾病、 41种轻症,总计122种疾病保障。81 种重疾中,包括发病率极高的恶性肿瘤(癌症)、重大器官移植、1型糖尿病等;轻症则包括原位癌、冠状动脉手术等较常见的疾病。对各类常见重疾、轻症的广覆盖使得"康健无忧"成为目前市场上保障最为全面的一款重疾险之一,为投保人的人生、家庭撑起了一把"健康保护伞"。

姓名。	年龄。	交费期间。	保险期间。	基本保额。	年交保费
康爸。	30 岁 -	20年》	终身↓	50万♀	12750 元 🛭
康妈 🕹	30岁。	20年。	终身→	50万♀	12100 元 🧸
小康康。	1岁↓	ن	至 25 周岁	50 万。	0 元 ₽

累计年交保费: 24850元,相当于每日保费 68元 🗸

轻症即可享受豁免保费

在该产品设计中,轻症豁免是值得关注的一大亮点。所谓轻症豁免,是指被保险人如患上41种轻症中的一种,富德生命人寿除按照合同约定,给付保额20%的轻症保险金外,还将豁免剩余未交的保费,且轻症的剩余累计给付和重大疾病保障仍然有效。这种生病后就不需要再交费的理念,极大减轻了投保客户的财务压力,充分体现了保险的人性

康健无忧分为 AB 两款。与 A 款相比,富德生命康健无忧 B 款具有一份保

险、惠及两代、亲子共保的特点。父母一旦投保,孩子就可作为第二被保险人,享有总保额50%的保险额度。比如,如果一位妈妈投保保额为50万的"康健人生"B款重疾保险,她的孩子即可作为第二被保险人拥有25万同等责任保障。需要提醒的是,B款产品第二被保险人的投保年龄为25天至17周岁,保障至孩子25周岁(不含)。该公司产品市场部负责人介绍,此项设计体现了通过保险为"责任期"内的父母分担责任风险的设计理念。

预定利率3.5%性价比高

不仅保障全面,这款产品的性价比 也非常高。富德生命人寿产品市场部负 责人介绍,康健无忧是保险行业费率市 场化改革后,富德生命人寿推出的拳头 重大疾病保险产品。该产品预定利率为 3.5%,在同类产品中具有极高的性价比, 让客户用更低的保费拥有更高的保障, 体现出保险的最大价值。据悉,"康健无 忧"自投放市场以来,收到了极佳的客户 反馈,为客户带去了"康健无忧"的专业

米障。

该负责人举了个例子:康爸今年30岁,公务员,月收入8000元;康妈30岁,教师,月收入7000元。小康康1岁。康爸、康妈为综合考虑全家的健康需求,分别投保富德生命康健无忧B款重大疾病保险,让全家人都拥有重疾保障。有病保病减轻负担;如果一生平安,相当于给自己强制攒了一份养老金。