

捷报频传, 平安人寿获“年度寿险公司”殊荣

近日, 平安人寿接连摘得两项大奖。在每日经济新闻举办的“2019中国金融发展论坛暨第十届金鼎奖”评选中, 平安人寿一举夺得保险类“年度卓越人寿保险公司”大奖; 在上海报业集团——澎湃新闻“2019TOP金融榜评选”中, 同样脱颖而出, 获评“年度寿险公司”。平安人寿连续获奖, 彰显了业界、媒体界对平安人寿综合实力、科技转型成果的肯定。倪子 薛光明

持续挖掘客户价值 业绩增长强劲

近年来, 寿险业务不断结构调整, 回归主业、做好保障, 成为所有寿险公司的转型方向。作为国内大型保险公司代表, 平安人寿在寿险开启“新时代”之际, 先人一步、不断探索, 引领中国寿险业未来发展方向。

中国平安三季报显示, 2019年前三季度, 公司坚持“保险姓保”的理念, 主动调整产品结构, 推动高价值高保障产品销售, 寿险及健康险业务的新业务价值588.05亿元, 同比增长4.5%, 新业务价值

持续优化。

平安人寿坚持价值经营, 各渠道业务均衡发展。代理人渠道通过升级业务人员基本管理办法, 聚焦选才增优、绩优培养、团队发展, 同时严格执行考核清退政策, 夯实代理人队伍质量。截至2019年9月末, 平安人寿代理人数量124.5万人, 前三季度代理人人均个险新保单件数为每月1.39件, 同比增长9.4%。平安人寿将继续坚持“有质量的人力发展”策略, 持续推动代理人渠道转型升级。

相关链接

作为《每日经济新闻》年度大型金融行业评选, “金鼎奖”迄今已经走过10个年头。该奖项评选特别针对银行、保险、信托、第三方财富管理等领域而设定, 其评选过程严谨、科学, 通过多个维度考量该领域机构在一年内的各方面表现, 为各行业提供机构竞争力划分参考标杆。

而《澎湃新闻》作为扎根于上海的新

型主流媒体平台, 立足于上海国际金融中心与科技创新中心定位, 结合当下金融发展大潮, “2019TOP金融榜”评选聚焦中国金融业在人工智能技术创新下的新生态, 表彰中国金融新变革下的优秀金融机构。平安人寿连续获奖, 彰显了业界、媒体界对平安人寿综合实力、科技转型成果的肯定。

智能化应用实践, 数字化蜕变

当互联网热潮席卷, 模式创新、技术创新层出不穷, 行业的快速迭代思维被各行业纷纷效仿, 更加注重从用户角度优化产品、服务, 使得产品生命周期不断缩短。因此, 在科技高速发展的当下, 唯有乘上这一快车才能避免被时代淘汰, 平安无疑深谙其道, 对科技始终保有信奉。

平安人寿打造智能化经营体系, 持续强化客户经营导向, 开启全面数据化经营转型。平安人寿聚焦高价值业务, 围绕重疾保障市场的不同客户需求, 升级主力产品“平安福”和“满分”系列, 开发专注重疾市场的新产品“福星”, 打造多层次产品体系, 推动业务稳步发展, 拓展潜在市场。未来, 平安人寿将持续深化保障型产品经营, 积极布局护理、教育金、养老等领域市场, 完善“产品+”服务体系, 为客户提供差异化的产品增值服务, 提升产品内涵及附加价值。

在科技转型方面, 平安人寿持续推进经营、销售、服务等流程智能化。目前, 平安人寿“金管家”APP、AI 面谈、对话机器人 AskBob 等核心应用已全面融入业务流程, 应用效果持续提升。对话机器人 AskBob 自上线以来累计服务2.7亿人次, 9月当月日均访问量达150万人次, 为代理人提供智能办理、任务查询、疑问解答等上百种服务。未来, 平安人寿将持续深化创新科技应用, 实现数据驱动经营, 不断提升公司经营效率和客户服务水平, 助力业务发展。



消费型保险 VS 储蓄型保险: 哪个更适合家庭投保



“我想买保险, 不知道消费型保险和储蓄型保险到底哪个更划算?” 市民李先生打算给家人投保, 却为怎么选择犯了难。随着保险行业的发展, 保险理念已经逐渐深入人心。对于个人或家庭来说, 购买保险产品必须要清楚消费型保险和储蓄型保险的区别, 不能盲目投保。
郑报全媒体记者 倪子

储蓄型保险: 强制性, 兼具保障和分红

由于消费型保险期内如果没有意外发生, 保费相当于打了水漂。因此, 储蓄型保险保费保值、定期返还并外加分享红利, 迅速成为保险市场的主力产品。

储蓄型保险是把保险功能和储蓄功能结合起来的产品, 既具有传统消费型保险产品的保障功能, 又能获得储蓄收益。储蓄型保险一般叫作“两全保险”, 或者“终身保险”或返还型保险。

储蓄型保险产品的保费由风险保费和储蓄保费构成。消费型的保险, 如意外险和定期寿险一般只有风险保费, 而储蓄型保险的主要保费是储蓄保费, 具有杠杆效应的风险保费

比例很低。

储蓄型保险可分为储蓄型健康险、储蓄型理财险、储蓄型养老金, 也可分为有终身寿险、生死两全保险、年金保险、分红保险、万能寿险、万能保险等类别。储蓄型保险最终价值是长期的理财收益, 一般情况下风险保障部分都会设置成很低的水平。

常见的两全寿险、养老金、教育金保险都是储蓄型保险。如果在保险期内不出事, 在约定时间, 保险公司会返还一笔钱给保险收益人, 与银行的零存整取相类似。但一般到期后返还的这一部分收益率明显低于银行1年定期存款税后利率。

消费型保险: 更体现保障为主本质

对于个人或家庭来说, 是买消费型保险, 还是储蓄型保险? 保险专家表示, 消费型保险适合经济状况欠佳, 但收入稳定的人群。消费型保险能以较低的保费获得较高保额, 体现了保险产品以保障为主的本质。

储蓄型产品虽然同时有保障和储蓄投资的功能, 但也有缺点。例如, 收益分红是不确定的, 一旦购买, 就意味着长时间的资金冻结, 这对于个人或家庭都是需要谨慎考虑的事情。而且灵活性较差, 如果家庭有可能有其他大额资金使用计划, 要慎重

选择储蓄型保险。

购买保险应当根据家庭的经济条件选择购买, 并且评估保险公司的实力、经营状况, 建议选择经营稳健、投资能力强的大品牌保险公司。一定要看清楚保险条款和收益, 不要让保费支出影响家庭的其他财务计划。

投资者务必要了解一些保险知识, 不要误将保险等同为理财而忽视其保障功能。要想清楚自己看重的是什么, 明确投保目的, 如果是积攒养老金或准备子女教育金, 就不能盲目投保。

消费型保险: 价格低, 保障期限更灵活

消费型保险是一种消费型的保险, 指投保人和保险公司签订合同, 在约定时间内, 如果发生合同约定的保险事故, 保险公司按预先约定的额度进行补偿或给付; 如果在约定时间内未发生保险事故, 保险公司不返还所交保费。

消费型保险包括平准型费率和自然费率两种, 平准型费率在缴费期内每期保费不变, 自然费率随投保人年龄的增加保费每年都会提高。

消费型保险价格一般不会太高, 从一年几十元到几百元保费不等, 主要用来应对各类突发风险。即使在缴纳过程中经济收入

暂时中断, 保险在期内依然有效, 不会像储蓄型保险那样有续期缴费压力, 一般不会影响到投保人的个人生活品质。

市场上的消费型保险产品主要有以下几大类: 消费型意外伤害险、消费型重大疾病保险、消费型定期寿险、消费型住院费用报销/津贴保险、旅行/留学综合保障保险。

此外, 消费型保险有1年、10年、20年、30年等各种期限的保险。比如一款消费型健康险, 一年缴费90元, 保额10万元, 保障期间1年。被保险人在这一年保障期间发生合同约定的保险事故, 保险公司就会按照合同一次性赔付10万元保险金。