

泰康人寿焦作中支 举行20周年司庆活动

本报讯(记者孙阎河、李洋洋)二十年风雨兼程,二十年春华秋实。4月16日,泰康人寿焦作中心支公司举行成立20周年司庆活动,抚今追昔,展望未来,展示风采,表彰先进,充分展示了我市寿险行业老牌公司全体员工团结向上、奋勇争先的精神面貌。活动采取线上线下相结合的方式,泰康河南分公司、焦作市保险行业协会等单位负责人纷纷通过视频方式表示祝贺,所属各支公司也在线上同时举行司庆活动。

据统计,泰康焦作中心支公司成立

20年来,累计纳税8171万元,为38.36万焦作客户送上温馨保险服务,累计理赔客户近2万人次,理赔金额2.6亿元。特别是2021年,该中心支公司实现保费收入5.8亿元,纳税204.62万元;理赔案件6000余件,同比增长24%,累计理赔金近4000万元。在去年的特大暴雨灾害中,泰康保险集团更是第一时间启动突发事件应急预案,紧急宣布通过泰康溢彩公益基金会向焦作市红十字会捐款300万元,有力支持了我市的灾后重建工作。

该中心支公司总经理熊亚辉在活动上简要回顾了公司成立20年来的发展历程。她表示,2022年,该中心支公司紧跟总公司战略步伐,加快大健康中心建设,用超级体验的方式推动泰康医养结合的大健康服务在焦作落地生根、枝繁叶茂。同时,站在新的历史起点上,全体员工将初心不改、商业向善,百尺竿头、更进一步,向“努力打造长寿时代寿险行业的服务标兵”的目标继续迈进。

保险人风采

做全能型 家庭理财顾问

——记新华保险焦作中心
支公司优秀员工栗娜娜

本报记者 孙阎河

从跨入新华保险大门的那一天起,她就像辛勤耕耘的小蜜蜂,拜访客户、宣讲产品、培训员工,没有一刻的停歇。甚至连照顾住院客户、为客户孩子联系学校这样的事,她都乐此不疲,前前后后忙碌不停。也正是因为这分一心想着客户的真诚,使得她从2016年6月进入公司起,就没有停止过签单、续单业务,直到现在已经取得连续绩优63个月的不俗业绩。她就是新华保险焦作中心支公司优秀员工栗娜娜。

栗娜娜是一个热情开朗的人,进入保险行业之前,干家电销售的她就十分喜欢帮助别人。成为新华保险的员工之后,她更是被公司“为客户提供幸福生活的保障、为员工搭建成就自我的平台、为股东贡献稳健持续的回报、为社会增添和谐安宁的力量”的企业使命所吸引,全身心地投入到工作中去。她给自己定下了目标,每天都要拜访两三位客户,了解客户需求,征求客户意见,解决客户困难。用她的话说:“只要是真心对待客户,必将赢得客户认可。”

无巧不成书,在栗娜娜刚独立开展业务不久,就遇到了一个对很多保险人来说都难以破解的难题。她接手了一个电话不对、地址不清、续保人不明的单子,为了找到这位女客户,她先后到派出所、街道社区、卫生服务站等处多方打听,最终才找到了本人。但是,对方又对公司服务提出了这样那样的意见。总之,就是不想再进行续保了。可栗娜娜不甘心,一方面多次拜访,真诚沟通;另一方面讲明条款,讲清损益。最后,客户总算是勉强进行了续保。令人意想不到是,此后不久,这位原籍外省的女客户竟然身染重病,无助的她只能给栗娜娜打电话。栗娜娜接到电话后不但没有因为之前对方的态度心存抱怨,反而二话不说立即赶去医院,帮助对方办理住院和医保手续以及后来的转诊手续,并且跟随客户到郑州的医院,床前床后照顾了一个星期。这位客户感动得在床头拉着栗娜娜手,扑簌簌流着眼泪说:“以后咱们俩就是亲姐妹了。”后来,这位客户不但将几个孩子的所有教育、医疗保险全部交给栗娜娜打理,甚至将所有的家庭理财方案也交由栗娜娜安排。

有了客户的信任和支持,栗娜娜的业绩越来越好,也越来越受到公司的重视。慢慢地,她开始走上讲师的舞台,并在2020年被河南分公司评为“百强兼职讲师”;她也开始有了自己的团队,该团队被焦作中心支公司评为“卓越营业组”。而更令人欣慰的是,多年来,栗娜娜从没有收到过一次投诉,被焦作中心支公司评为“诚信服务标兵”。

如今,有着“五星主管”“全明星会员”“年度保费王”“精英俱乐部理事”等诸多光环的栗娜娜又有了新的目标——成为集金融、健康、法律、艺术等于一身的全能型家庭理财顾问。她说:“我要在新华保险干一辈子!”

中国人寿寿险蝉联电子保单领域领跑者称号

本报讯(记者张蕊)记者昨日从中国人寿焦作分公司获悉,近日,在中国标准化研究院联合中国标准化协会召开的“2022年高质量发展交流会暨企标领跑者发布会”大会上,中国人寿寿险公司在保险行业电子保单领域荣获领跑者称号。

据介绍,中国人寿寿险已是连续第二年获得电子保单领跑者称号,充分体现了该公司在电子保单领域的权威性及标杆地位。

中国人寿寿险公司持续深耕电子保单领域,成功实现电子保单全覆盖。2012年,该公司创新推出短期险电子保单,2013年将完成全国范围的推广。该公司在2020年疫情防控期间,加速推出电子保单,贯通线上承保“最后一公里”,随后又全面优化升级推广寿险APP线上回执功能,实现了从新单投保到合同签收的承保全流程“零接触”空间的服务延展,客户反馈体验良好。

在投保全流程方面,中国人寿寿险公司聚焦客户与销售伙伴两大用户,深耕数字化、场景化、社交化投保服务,集成30+项前后端智能化能力,依托

数据+AI重构投保价值链,实现从客户投保—核保—双录—审核—保单生成送达全链路无纸化、线上化、智能化,创新实现了3个行业首创、多项行业领先。

截至目前,中国人寿寿险公司个人长险新单100%线上化投保,新单时效全速提升,并实现审核自动化及质检智能化,各项指标均实现行业领先。

中国人寿寿险公司成功打造线上签约平台。实现销售队伍无纸化签约,完成了身份证影像件、学历影像件、保证金卡影像件的信息采集以及代理合同、代理合同附件等一系列文件的线上签署,极大地节约了纸质合同成本。

中国人寿寿险公司实现销售档案电子化。实现销售人员包括培训档案、签约类档案、人员管理过程类档案等共计48类档案信息的电子化建设,减少了档案类纸质文件使用。

中国人寿寿险公司实现投保全流程电子化。从录单、双录到回执、回访、发送保单,全部实现线上化,大幅减少投保全流程纸质资源使用。

2021年,中国人寿寿险公司累计发送长险电子保单725万件,其中选择

纯电子保单的共318万件,2021年度承保环节共计节约纸张1343吨。

该公司有关负责人表示,公司将持续深耕电子保单专业领域,不断提升投保流程智能化、自动化水平,同时积极采取一系列线上化举措,减少纸质资源的过度使用,促进业务的数字化转型,助力低成本、高效率实现“碳达峰碳中和”历史目标。

保险公司
品牌严选



CHINA LIFE
中国人寿

地址:塔南路469号中国人寿大厦
客服电话:95519 广告



图片新闻



日前,在疫情防控的关键时刻,人保财险山阳支公司积极响应政府号召,向示范区管委会捐赠医疗用品,以实际行动践行企业的社会责任。示范区金融局、卫健委等相关部门领导高度赞扬了人保财险作为红色金融央企的政治责任担当。

简荣荣 摄

太平洋产险焦作中支 理赔服务受称赞

本报讯(通讯员李兴存)近日,焦作市第28中学学生李某泽的家长向太平洋产险焦作中支法客客服理赔部送上了一面锦旗,称赞该部“理赔迅速、服务周到”。

李某泽于2021年11月在太平洋产险焦作中支投保校园方责任险,后在学校课间休息时不慎从三楼摔落,导致全身多处骨折。学校及时向95500报案,该中支法客客服理赔部员工卢悦朋接到报案后,第一时间到达事发现场进行查勘,经仔细询问、调查,确定属于保险责任后,积极热情地指导学校提供理赔所需材料,并耐心安抚学生家长。

根据学生伤情判断预计可达十级伤残,经多次对校方与家长的跟进,最终协商赔付。家长特意送来锦旗以表达对理赔服务的认可与感谢。

