

用两年时间腾飞,小保单诠释寿险发展正能量

华夏人寿菏泽中心支公司——阔步向前迈

本报记者 陈晨

2011年,华夏人寿保险股份有限公司菏泽中心支公司(以下简称华夏人寿菏泽中支)由中国保监会山东监管局批准开业,任职菏泽中支总经理的刘永胜,当时就将华夏人寿菏泽中支定位于“将一家创新型公司推介到菏泽人民面前,让华夏保险成长为体现寿险业改革的一股正能量”。

两年来,在刘永胜总经理的带领下,华夏人一步一个脚印,一年一个台阶,踏踏实实地耕耘市场,诚诚恳恳地服务客户,业务得到突飞猛进的发展。仅2013年1月份至9月份,公司累计完成新契约规模保费7.6亿元,位居华夏山东分公司系统内第一名、新单保费位居菏泽市保险市场前列。

不断创新 好产品获客户广泛认可

华夏人寿菏泽中支总经理刘永胜对诚信和服务有着独到的见解。他认为:“只有产品和服务才是公司的核心竞争力。”而在华夏人不断创新的理念下,两年来华夏人寿推出了一批批经典产品,得到了客户的广泛认可。

“保险产品存进去能取出来,10年保费9年交完”很多客户在接触到华夏红双喜这款产品时,第一反应就是“哪有这么好的产品?”

而就是这一款收益高、领取活、保障全的全能保险计划产品,创造了极高的签单率,得到了客户的一致认可。“零初始费

用,零保单管理费用,零风险管理费用,且领取灵活。”在华夏人寿,购买红双喜产品的顾女士俨然成了产品说明家,关于该产品的优点如数家珍:“传统保险产品打消消费者的是投资时间长、领取不灵活,但创新型的红双喜附加金管家彻底解决了我的担忧。”顾女士说。

这样一款经典产品,到底有何魅力让客户认可?据介绍,红双喜全能保险计划配置了两大增值动力。一方面,主险采用保额分红,红利保额逐年增加,资产实现保值增值;另一方面,合同期满或生效满一年后合同终止时根据业务盈余情况额外派发红利,获得高额回报。附加的金管家万能账户,让客户闲散资金实现日计息月复利年滚存,真正高收益。

例如,某客户交纳5000元首期保费后,获得10万元为分红基数的基本保额,假设第一年分得1000元的红利保额,此红利滚入到10万的基本保额中,第二年按照101000元为基数进行分红,以此类推,让客户享受到年复利带来的高额回报。

而除了红双喜这款保险产品,福临门、华夏一号、财富一号等多款保险产品均颇受客户好评。“合同生效满一年后,不收取任何退保费用与部分领取费用,可以根据个人资金需求随时领取,”客户刘先生称,华夏一号产品每月公布结算利率,灵活领取,让他可以安心无忧。

服务好 华夏人用真心迎客户

顾客后还有顾客,服务的

开始才是销售的开始。由此可以看出服务对企业与客户之间形成良性循环的重要性。在保险行业,能做到用心服务是件困难的事。“要有耐心,遇到问题站在对方立场”,一名普通保险从业人员说:“用真心换真心。”

11月初,客户王先生的家属客户通过公司内勤向华夏人寿公司4007-000-777进行了电话报案,称王先生骑着自行车在下班的途中,一辆面包车直接撞击到被保险人,将其撞出30米外,导致被保险人当场死亡。

接到报案后,山东分公司迅速启动特色理赔前置服务机制,理赔调查人员当日赶往出事地点,核实事故经过,并前往居住地、交警部门了解情况。同时,约见家属及业务员,表达公司深切的慰问,并详细讲解理赔程序,告知理赔所需准备的相关资料,以及理赔注意事项等。

在客户处理后事的同时,调查人继续前往交警队、医院法医、公安局、殡仪馆等处核实事故,并指导客户收集理赔资料。11月5日,家属料理完后事,备齐理赔资料提交到华夏人寿菏泽中支客服部,公司予以受理并提交总、分公司审核,经审核,出险事故属于保险责任,于2013年11月10日结案,赔付金额60564.06元。

从报案到结案赔付到位,只用了五天的时间。客户对公司的快速理赔及真诚服务表示由衷的感谢,在遭遇不幸中,华夏公司送去了安慰,家属亲自到公司赠送了锦旗。

做更多公益活动 是重要的一环

“以人为本,回馈社会”是保险行业的宣言。他们将爱心延伸到每一个角落,以实际行动书写责任。近年来,华夏人寿以实际行动,实现社会责任。在关注民生领域,我们总能够看到华夏公司的身影,在共建和谐社会方面,也总是能够发现其所做出的种种努力。

在全国,2013年8月,华夏人寿注资100万元与中国青少年发展基金会开展战略合作,共同成立“华夏慈善基金”,为华夏人寿的慈善事业奠定了坚实的资金基础。以“慈善资金”为基础,以“公益活动”为依托,华夏人寿向社会公众传达了提速公益事业的决心与信心。

在山东,华夏人寿保险股份有限公司山东分公司15日将启动“最美夕阳红,幸福华夏梦—2013华夏人寿敬老工程”。据介绍,本次“敬老工程”将以尊老敬老为主题进行集中宣传,同时开展“华夏才艺老人”、“华夏幸福老人”评选活动,营造全社会共同关注老年人生活的氛围,倡导尊老敬老的社会风尚。

在菏泽,2013年第四届客服节期间,年满18周岁的菏泽全体市民只要在菏泽中支登记,即可免费获赠一份3个月的意外险。

情系民生,热心公益,总经理刘永胜以身作则,每年八一前夕都去看望消防官兵,“要做负责任的企业,应该对保家卫国的人做出力所能及的贡献。”刘永胜说,在2014年的工作计划表中,做更多公益活动是重要的一

项内容,企业发展,就要感恩社会,回报社会。

两年时间积蓄动力 菏泽中支阔步向前迈进

2岁,正是一个企业积蓄动力,朝气蓬勃的年华,华夏人寿菏泽中支按照规划蓝图稳健发展,从开业之始一家中支,2012年快速发展为下设市区本部、曹县、单县三家分支机构,2013年6月,鄆城支公司成功开业。7月,巨野、鄆城两家支公司经山东保监局批准正式筹建,于9月13日经批复正式喜迎开业,并迅速得到了当地市民的认可。规划至2014年上半年,将华夏人寿的服务理念传递至八县两区,为千家万户提供专业规范的保险服务。华夏人寿菏泽公司也由成立伊始的十几名员工发展为拥有员工60余名,500名专业服务人员队伍的专业保险公司。公司蓬勃的发展势头,为华夏人不断超越自我打下了坚实的基础。

2013年以来,华夏人寿菏泽中支在两年良好发展的基础上迎来了新一轮业务发展良机,个险、银保、团险,续收各业务条线齐头并进,全面发展。

积极承担社会责任是企业永续发展的保障,只有更好地赢得客户信赖、员工忠诚,企业才能获得持续发展的动力。2岁的华夏人寿菏泽中支,正阔步向前迈,凭借着勇于探索、敢于创新的精神,凭借着舍得利益、担当责任的气魄,凭借着锐意进取、锋芒已现的劲头,我们相信:华夏人寿菏泽中支一定会有一个更加辉煌的未来!

菏泽苏宁电器2013年度会员节

在2013年的年末,回首过往一年,辛苦付出了一年,都收获了什么,又错过了什么呢?马上就要迎接新的一年了,家里也该置办一些新东西来添添喜气了!菏泽苏宁电器定于2013年12月20日下午16:00—20:00举办“2013年度会员节”大型促销活动,优惠力度空前,前所未有的优惠,绝无仅有的价格,不可错过的家电盛宴,诚邀您参加,让我们一起来看下吧。

据菏泽苏宁工作人员介绍,会员节活动期间,菏泽苏宁东方路店、中华路店、成武店同步推出多

种活动及特价惊爆商品,价低质优。

活动一:刷中行信用卡,可享3零分期,且凭邀请函、中行工作证、中行信用卡免费领取精美礼品一份,中行的员工可不要错过好机会哦。

活动二:满千返百。传统家电满1000返100,最高返1000;数码、通讯、电脑满1000返50,最高返200(为加大促销力度,部分合资品牌大家电满1000返200,先锋数码相机、先锋通讯满500返50)。

活动三:套购送平板电脑。购

传统家电两件以上,其中单件满1500元,累计满19999元送平板电脑一台;活动期间还准备了一系列特价机型:名牌大1.5P冷暖挂机1799元;2P冷暖柜机3699元;50升万和电热水器599元;205L三门冰箱1499元;42吋LED电视2899元;51吋3D大牌蓝光护眼电视2999元;7英寸双卡双待平板1299元……总有一款打动你。

活动期间还设置了抽奖活动,购物满500元,凭发票可参加抽奖。一等奖:松桥电压力锅,二等奖:松桥电压力锅,三等奖:爱仕达杰庆两

件套,四等奖:抽纸。

好机会不容错过,届时欢迎广大菏泽市民进店抢购。菏泽苏宁承诺,价保到元旦,买贵赔差价,将以最饱满的热情迎接每一位顾客的惠顾,在提供优质产品的同时也会提供最周到的售后服务,让每一名顾客都买的放心,用的舒心。

苏宁作为中国商业企业的领先者,经营商品涵盖传统家电、消费电子、百货、日用品、图书、虚拟产品等综合品类,线下实体店1700多家,线上苏宁易购位居国内B2C前三,线上线下的融合发展引

领零售发展新趋势。正品行货,品质服务、便捷购物、舒适体验。进驻菏泽五年来,菏泽苏宁也在快速茁壮成长,始终坚持公司的基本法:以市场为导向,持续增强企业盈利能力,多元化,连锁化,信息化,追求更高的企业价值;以顾客为导向,持续增强企业控制能力,重目标,重执行,重结果,追求更高的顾客满意;矢志不移,持之以恒,打造中国最优秀的连锁服务品牌。以发自内心的微笑,细微入致的服务,精益求精的技能,赢得了广大菏泽消费者的信任和良好的口碑。

2013年底买车攻略

春节临近,拥有一辆爱车作为对自己的一年来的犒赏,不失为一件美事。在车源紧张的时期,有没有性价比高,而且现车充足,真诚为客户服务的品牌呢?答案是肯定的。在这里小编不妨为您推荐几款节前“不用等”“不加价买礼包”而且车本身性价比又超高的经典车型。

一、马自达6

4S店报价:手动挡12.98万,自动时尚版13.98万,自动豪华版14.98万元。到店还能优惠2000元左右。

车源:一汽马自达山东鼎泰4S店现车充足,定车最多一个月时间

优惠:购车赠送价值千元的交强险,年前购车赠送价值5000元的新年



大礼包。

购车参考:马自达6睿翼外部尺寸还是为4755mm*1795mm*1440mm轴距2725mm,是一款B级车。国产第一代马自达6始于2003年,流线的造型,轿跑车的运动底盘,2.0L动力与经济兼顾的发动机和一汽的生产品质,让它成为众多“玩家”心目中的女神。当初价格接近30万元,而现在的价格则是当年的一半,被誉为性价比最高的B级车。这是小编首先推荐他的理由。2013款马自达6的进气格栅均采用了马自达轿跑式设计。理念是打造一款“零事故的车”动力方面,最大功率108kW/6500rpm,峰值扭矩183N.m/4000rpm,匹配6速手动/5速自动变速箱,动力表现还是很出众的。

二、奔腾B50

4S店报价:1.6L手动豪华型8.08万,1.6L手动尊贵型8.48万元,1.8L自动舒适型8.88万,1.8L自动尊贵型10.08万。

B50搭载了一款与速腾以及新宝来一样的大众1.6升两气门发动机,但是在参数进行了一些修改(发动机重新调了调),奔腾B50的最大功率比新宝来要高一点,达到了76KW,输出转速也相应有所降低,为5600rpm。新宝来最大功率还是速腾1.6一模一样的数据,为74KW/6000rpm。而最大扭矩及输出转速方面两车完全一致,均为145Nm/3800rpm。2KW的差距基本

上可以忽略不计了,所以这三款车的动力性基本一样。B50发动机是捷达的好坏怎么看捷达发动机维护保养便宜但是8气门在16气门的今天显得落后。

至于油耗7.4-14个之间要看路况驾驶习惯变速箱手动还是自动和发动机质量(有的发动机天生就费油有的反之)



通过以上车型对比相信大家可以对自已所想要购买的车型有更多了解,究竟哪款车型更适合你呢?单凭数据也许你不感冒,那就不放到店试驾一番,今天推荐的两款车型都在黄河东路上的铂程汽车园内,到店试驾都有精美礼品,想买车的你不妨区试驾一下呢。