

全面深化公司战略转型 推进全生命周期服务体系

新华保险菏泽中心支公司总经理 袁庆华

践行保险“省六条” 菏泽保险业在行动

“新国十条”、“省六条”的推出,是我国保险行业发展历史上的重要里程碑。学习、贯彻、落实“新国十条”、“省六条”对于提升保险业未来的可持续发展能力、提升在行业间的竞争力、推动全方位战略转型具有重要的意义和作用。



保险从业者:放大格局,重新定位,适应新常态

“新国十条”、“省六条”推出后保险业从过去“我要发展”,现在变成了“要我发展”,这是一个巨大的变革。当前国家经济进入了新常态,在这个充斥着变革、转型、创新的时段里,国家呼吁保险业辅助政府管理,足以说明经济越发展,社会越

进步,保险越重要。一方面,社会对养老、医疗、健康等各种各样的需求越来越高,保险业有足够灵活多样的产品和服务能够在很大程度上辅助政府满足社会所需;另一方面,保险业连年飞速增长的保费收入足以说明保险业已经有能力站

出来承担这一责任,扮演好这一角色。

“新国十条”、“省六条”的出台,要求我们要进一步放大格局,重新定位,实现保险业又好又快发展。“新国十条”、“省六条”的出台,保险业沸腾欢呼,是重大利好,但是欢呼过

后,我们更应该冷静的思考如何利用好这一利好,如何从内心深处为自己作为一个保险从业人员而感到自豪,如何真正的把保险当作一份事业去经营,这都需要保险业每一个从业人员进一步放大格局、提高认知、重新定位。

贯彻落实保险“新国十条”、“省六条”:促进保险新发展

“新国十条”把保险业摆到了从未有过的战略高度,学习、贯彻、落实“新国十条”对进一步推动新华保险“以客户为中心”的全方位战略转型具有重要的意义和作用。我公司致力于以客户为中心,坚持回归保险本源,以服务客户全生命周期需求为出发点和立足点,紧抓城镇化和老龄化两大历史机遇,同时借“新国十条”出台的东风,将全面深化公司战略转型,努力推进涵盖保障、健康(体检、治疗)、养老(含医疗救助、护理等)的全生命周期服务体系。

坚守回归保险本源,发展多样化保险产品。继续以

保障型保险为主险种,健康险、意外险等保障型产品占比大幅提升,最大程度的承担起公众服务的职责;积极参与大病保险、企业年金、个税递延型养老保险等参与社会管理职能的险种开发;满足客户全生命周期的不同需求。

推进健康产业发展。为顺应客户多样化的需求,注重回归保障本源和创新高效服务,引领行业发展趋势,拓展健康医疗行业,新华保险正积极探索保险业务和健康医疗产业紧密结合的创新模式,山东省内青岛、烟台、济南健管中心已相继开业运营,泰安、潍坊、菏泽筹备开业。

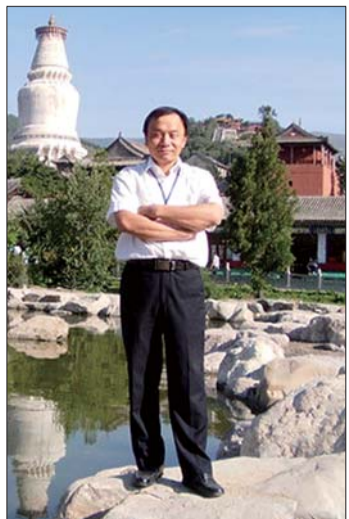
强化服务意识,建立全新客户关系。为创造极致的客户体验,和客户之间建立相识、相知、相信、相依的全新客户关系新华保险菏泽中心支公司深入实践,确保诚信销售,严格回访,高效承保,预付救急,透明理赔,限时承诺,延期(理赔)补偿等十项服务承诺的执行和落实。目前,我公司服务承诺总体执行情况良好,下一步,将在保护消费者权益方面下更大气力:一是强化业务品质管理,制定了业务品质管理办法,持续规范销售行为,有效防范销售误导风险,维护了消费者权益,降低了客户投诉率。二是立体服务,方便快捷。全国统一客服热线95567

为客户提供7*24小时全天候咨询服务,同时客户可通过便捷的在线服务、短信服务,咨询和办理各项保全、理赔、投诉等相关业务,目前积极推广E保通服务,使客户足不出户就能享受到收费、理赔、保全全方位服务。三是贴心体验,特色尊享。历年来开展各种形式多样的创新服务活动,回馈广大客户对公司的信赖和支持。四是主动寻访,预付救急。常年持续开展理赔预付服务,帮助客户得到及时必要的医疗救治。五是快速理赔,延期补偿。如超时未做出理赔结论的赔案,我公司将按超时天数补偿受益人因此受到的利息损失。

新华保险菏泽中心支公司邵自桥: 意气风发不在一时 持续奋斗才是英雄

榜样的力量

生活如同季节的变幻,多姿多彩,人生亦如此。2009年一个偶然的机会,让他精彩呈现。从一个普普通通的农村人,加盟寿险业,成为一位优秀的保险明星,荣誉满满:菏泽新华保险金牌明星会员、山东分公司连续三届组织发展高峰会会员、山东分公司展业能手、山东公司一二三届齐鲁明星会员、总公司明星俱乐部金质会员……他,就是邵自桥。



滴水穿石一滴都不懈怠

“人之相交贵在真诚,相处贵在真情”。待人真诚、守信是为人之本。做事先做人,邵自桥就是这样一个人。他宁愿自己多付出些,哪怕吃点亏,也不愿贪占别人一点便宜。他待人热情、随和,并且乐于助人。在菏泽市区无论内勤员工还是外勤员工,从经理到业务

员,提起邵自桥的名字,处处洋溢着赞美的声音。刚进入保险公司时工作并不好做,再加上农村毕竟不比城市,国家的政策对保险业的支持力度虽说越来越大,但农村人的保险意识不强,经济上也不宽裕,想要在保险公司站住脚,他只能用自己一颗真诚的心去感化身边

每一个人,用实际行动来证明自己的选择是对的。他一步一个脚印的从零做起,大街小巷穿梭着他的身影,早起晚睡对每个客户甚至每一个家庭真诚的去沟通……功夫不负有心人,随着时间的推移,他慢慢的被客户认可、接受,业绩在公司也越来越好。

专业护航快意保险路

有一句话说的好,咬定青山不放松。从入司至今,每年每月的个人业绩,小组业绩、增员目标,邵自桥都有明确的规划。每一个节点的业绩,每个季度的增员计划,通过自己制定的目标来逐一完成。他的财富宝典密密麻麻,客户档案整理的工工整整,几本曾经作

为标杆的财富宝典仍在为他效劳。他善于积累,善于总结,善于表达。在一次典范分享中他说:成功的路上没有捷径,只有靠勤奋。专业知识是营销员的立身之本,只有具备丰富的专业知识,才能展现给客户良好的专业形象以及娴熟的专业技能,才能赢得更多

客户的信任,客户才会将人生最重要的风险托付给我们。他这样讲,也是这样做。本着对客户高度负责的精神对每一个客户都按照家庭收入、年龄以及客户的想法合理设计险种,体现了一个优秀的保险代理人所具备的良好素质。

坚定信念持之以恒

邵自桥说,每一个人,每一个家庭都需要保险,他做的还不够,在以后的工作中会用自己的实际行动来感恩公司,更好的服务客户。入司近4年来,已连续47个月的绩优,他也是在菏泽市区连续绩优最长的明星标杆。但他并不自满,他希望成为总公司的全明星终

身会员,也就是连续100个月以上。是什么精神让他坚持这么久,邵自桥说:一是自己要有一颗奉献的爱心和极强的责任心,希望让更多的人拥有保障,以至于风险来临我们才能从容面对,让我们的家庭生活更美好。二是要有坚定的决心,自己选择的路是一条光明的路,

一条通往成功和体现自我价值的道路,既然选择就要干的轰轰烈烈,干出名堂来。四是有恒心,持之以恒,坚持不懈就能成功,干什么事都不能半途而废。最重要的是要有一颗感恩的心,感恩社会、感恩客户、感恩同事、感恩公司。

(刘桂松 郝慧)

山东将实施小额贷款 保证保险补贴试点

山东省近日制定的《关于运用财政政策进一步推动全省经济转方式调结构稳增长的意见》提出,将注重加强财政与金融配合,努力解决融资难融资贵问题,其中将设立资金池补偿银行机构对小微企业贷款的坏账损失。

山东省提出,将通过省级引导,市县参与,共同设立小微企业贷款风险资金池,对银行业金融机构向依法纳税的小微企业发放贷款形成的坏账损失,省级财政给予30%的补偿,市县补偿比率自定。

山东省财政厅巡视员鹿敦之说,这项政策出台后,银行贷款的风险小了,积极性就能调动起来,小微企业融资难问题也会得到相应缓解,这样就能形成“企业纳税——政府增信——银行贷款——企业发展——税源扩大”的良性循环机制。

山东还将实施小额贷款保证保险补贴试点。从今年起选择部分市进行试点,对申请小额贷款保证保险的小微企业给予保费总额30%的财政补贴,并对保险公司承保的小额贷款保证保险赔付率超过150%的损失部分给予相应比例的风险补偿。

此外,山东将设立省级融资性担保机构股权投资基金,帮助融资性担保机构提高抗风险能力。将通过多渠道筹措资金,力争3年内吸引社会资本共同发起设立1只总规模40亿元的股权投资基金;3年内将山东省再担保集团资本金增加到30亿元。