

柴油国五SUV购买正当时

随着7月1日“国六”排放标准率先在上海、重庆等地实施，汽车行业再次成为舆论关注焦点。近期，市场上很多国五排放标准的车型大幅度降价，对于持币待购消费者而言，现在购买国五车型是难得的抄底时机。根据中国汽车工业协会发布数据

显示，今年6月份，我国汽车销量205.6万辆，环比增长7.5%。6月份的国内车市止跌回暖，很大程度上得益于排放标准升级、汽车经销商促销等因素影响。

对此，不少业内人士建议：现在入手国五车型是2019年最佳购车时机。如果你

华泰柏瑞行业领先年内回报逾50%

2019年年初以来，A股市场走出一轮估值修复行情，强势行业涨幅较大。其中，华泰柏瑞行业领先准确把握住了上半年消费行业的大涨红利，截至7

月19日，该基金今年以来涨幅逾50%。

华泰柏瑞行业领先基金经理吕慧建先生目前担任公司投资研究部副总监，拥有20年证券(基金)方面的从

想要一款性价比更高、动力操控性能更优秀，燃油经济性更高的硬派SUV，不妨重点关注江西五十铃mu-X牧游侠。作为《中国国家地理》科考官方用车，该车产品力有目共睹，且五十铃合资品牌的品质力有口皆碑，综合实力在同类产品中较为突出。

业经历，擅长挖掘盈利增长和估值匹配具有吸引力的个股，他表示在A股投资中，自下而上的个股选择在投资策略中的重要性在不断上升。

瑞士美度表全新花淅系列长动能女士腕表闪耀问世

近日，瑞士美度表于台北盛大举办花淅系列新品发布会。美度于2018年11月启动了为期两个月的#创造你的美度#腕表个性化设计线上互动

活动，四款瑞士美度表全新花淅系列因而诞生。瑞士美度表全新花淅系列女士腕表持续秉承“灵感源于建筑”的品牌理念，该系列的命名也是来源

于其设计灵感建筑——新加坡滨海金沙艺术科学博物馆，其外观宛如莲花，漂浮在水面之上，朝向新加坡迷人的天际线绽放。

太平人寿山东分公司：科技赋能怎样改善基层保险服务

大数据、人工智能、金融科技，这些关键词所代表的先进生产方式投入实际运用，给保险行业带来了无限活力，席卷而来的消费升级也为行业发展提出了更高的要求。在新时代背景下，太平人寿山东分公司以消费者为中心，在需求导向、技术驱动和多元融合的趋势下不断升级优化服务，不断为消费者带来惊喜。

移动平台与自助设备让保险业务“极简、极速”

近年来，太平人寿山东分公司践行“科技赋能令更多客户共享太平”的先进理念，以“极简、极速”的客户体验为目标，着力在客户服务的移动化和自动化上下功夫，重点推动“移动平台”与“自助设备”两大项目的普及，为消费者带来实实在在的便利。

2019年1月，太平人寿首批五家“智慧营业厅”之一在济南正式投入使用。不同于传统的业务办理场所，“智慧营业厅”是太平人寿以客户为中心精心打造的保险生活体验场所。

在这里，机器人“小智”可以陪你逛遍各个区域；“人脸识别”摄像头会对新老客户进行识别，第一时间提取其相关

信息和现有保险状况，免去录入、查询等繁琐与拖沓的环节；智慧IATM柜员机能在2-3分钟内搞定投保、保全、信息查询、保单贷款、单据打印、服务申请等多种服务，全程零排队、零等待，在遇到问题时，还能一键召唤出太平人寿的在线客服。当然，人工柜面区也有工作人员提供更为贴心的服务。

为打破移动服务的瓶颈，太平人寿山东分公司从2018年6月开始力推微信端的保险服务密码功能，使客户足不出户便可享受到便捷、安全的移动保险服务。修改缴费账户、查询保单信息、自动缴费、查看分红报告、理赔报案，等等，统统可以在手机微信公众号上自助操作。

凭着越来越多的智能科技，太平人寿山东分公司推出了一系列无纸化服务新举措。其中，立保通“空中签名”打破了空间限制，使投保人与代理人不在同一地点也能轻松完成投保。代理人可以通过立保通APP为投保人录入，并远程协助被保人完成空中签名。投保人缴费成功后，系统自动核保通过，短短10分钟就能完成投保全过程。该功能上线以

来，已为山东近2万名客户带来快捷的保险体验，大大提升了客户体验度。

“秒赔”线上理赔系统最快4秒结案

理赔难和理赔慢一直是保险行业的痼疾，但客户最为在意的恰恰是理赔时效和理赔服务。

临沂客户薛女士为其子在太平人寿投保了福利健康真爱健康保险。2018年10月02日，孩子突发胸痛症状入院诊治，被诊断为心肌损害。代理人得知消息后，通过“秒赔”平台帮助其申请理赔，申请完成后仅7秒便理赔结案。

代理人使用的“秒赔”平台，是太平人寿山东分公司2018年开始力推的一项移动理赔新服务，可在线上完成理赔申请、影像资料收集，并在银联校验、OCR(字符识别)、人脸识别、电子签名等手段的辅助下完成理赔。4秒！这是目前太平人寿“秒赔”平台从申请到结案的最快时效。事实上，“秒赔”投用以来，太平人寿已有近六成的保险理赔通过线上平台“秒赔”受理完成，其中约70%都在1天内结案。

从2003年7月开业至今，太平人寿山东分公司走过了

客户主动买保险 患病后太平人寿快速赔付51万元

6月10日，太平人寿潍坊中心支公司的客户秦女士将镶有“太平有大爱 理赔显真情”的锦旗送至潍坊中心支公司运营服务部，对太平人寿高效、便捷、贴心的理赔服务表示感谢。秦女士感慨万分，饱含深情的说：感谢太平人寿，感谢你们，能够让我在人生的低谷，感到深深的安慰，让我重新燃起了对生活的希望。

太平人寿济南中心支公司客户于女士防风险的意识非常强，自2014年开始，她便为自己和家人先后购买了多份健康险、意外险。“当时仅仅是觉得保险不错，买个心里安慰，没有想到保险真的解了我的燃眉之急。”

于女士的身体状况一直很好，但风险总是来得猝不及防。2019年5月初，于女士参加

2017年5月份，秦女士的亲戚不幸患上了乳腺癌，家人倾尽所有为其治病，最后却是病倒一个人，拖垮整个家庭。这时候家人想到了“保险”，可由于秦女士的亲戚已诊断出疾病，故而无法购买保险，家人为此后悔不已。秦女士得知这个情况后非常震惊，后来在太平人寿某业务经理的介绍下，秦女士迅速为一家人购买了保险。只想

在家庭面对风险的冲击时，可以更加从容。2018年12月，秦女士又为自己购买了50万保额的太平福禄康瑞2018终身重大疾病保险，年交保费12250元。

风险是不挑人的，今年4月，秦女士不幸被确诊为肺癌，突如其来噩耗，令秦女士及家人深陷悲痛，可正是因为有了保险，秦女士及家人在悲痛之余却能从

重疾无情保险有情 风险无常太平补偿

是个能够看得开，心很大的人，但是看到这几个字也是眼前一黑。

于女士被确诊为甲状腺癌之后，第一时间拨打了95589向太平人寿报案。太平人寿济南中心支公司理赔工作人员第一时间对于女士进行了贴心慰问，并快速收集理赔资料，这让于女士倍感意外，感激不已。而更让她欣慰

集齐宽基ETF“四大天王”工银瑞信中证500ETF 7月18日起发行

随着国内资产配置需求的增加，指数基金等工具性投资品种持续火热。海通证券统计，二季度共有31只新指数权益基金入市，总发行规模为209.2亿元，发行数量及规模均为2016年四季度以来的次高值(仅次于2018年四季度)。7月18日起，工银瑞信中证500ETF开始发售，连下宽基ETF三“城”之后，工银瑞信成为业内少数同时拥有上证50、沪深300、中证500和创业板四大宽基ETF的公司之一。工银瑞信指数投资中心现有13名专业人员组

成，指数投资中心总经理章赟具备14年投资研究经验，主持过多只创新指数产品的设计和发行；投资部副总监赵栩和研究负责人刘伟琳，两位平均也有10年投资研究经验，ETF管理经验丰富，管理基金规模均在百亿以上。

泰达宏利鑫利定开债7月24日正式发行

上半年债券市场走势相对平稳，对于后市，业内普遍认为，债券市场依然具备中长期配置价值。据了解，泰达宏利旗下泰达宏利鑫利半年定开债基

于7月24日正式发行，助力投资者加码下半年投资计划。泰达宏利鑫利半年定开债基对债券资产的投资比例不低于基金资产的80%。在债券投资组合构建及

品种选择方面，该基金将兼顾利率债和信用债投资，采用“自上而下”、“自下而上”以及定性定量相结合方式，确定债券类属配置比例，甄选优质个券。

广东省涂料行业协会30周年庆典举办 紫荆花涂料荣膺多项大奖

2019年5月20日，广东涂料产业发展大会暨广东省涂料行业协会成立三十周年表彰大会在鹤山盛大举办。紫荆花作为绿色涂料行业发展的践行者，在协会和行业发展中扮演着推动者的角色，凭借多年脚踏实地

的努力和贡献，紫荆花涂料喜获了“广东涂料30强企业”和“广东优秀建筑涂料品牌”两项大奖。与此同时，叶氏化工集团执行董事及副行政总裁叶钧先生还获得了“广东涂料30年优秀企业家”。

三十多年砥砺奋

进，紫荆花涂料紧跟国家绿色环保政策，不断研发生产高品质、环保节能产品。未来，紫荆花还将一如既往地专注产品品质和服务质量，保持创新动力，以高质量产品打造更安全、舒适、时尚的健康空间。

专家门诊预约是太平人寿山东分公司客户服务体系中最实在也最抢眼的项目。客户如有门诊需求，公司可根据其等级提供合作知名医院的专家门诊预约及特需门诊预约服务。服务区域不限于山东，还包括了北京、广州、济南等重点城市在内的35个城市的300余家知名医疗机构。此外，公司还能向客户提供协助住院安排、协助手术安排、医生到府、健康体检等增值服务。

从过去单纯的销售保险产品，到如今“诊前一诊中一诊后”一揽子健康管理服务，太平人寿山东分公司真正做到了以消费者为中心，“急客户所急，想客户所想”。

与此同时，太平人寿山东分公司还围绕“太平家文化”、“太平名家之约”、“太平手拉手公益”、“太平绿树空间”四大服务品牌，每年开展健康关爱季、感恩嘉年华、客户服务节等系列客服活动，打造了一系列具有影响力的品牌盛事。如儿童剧巡演、状元面对面、齐鲁名医大讲堂、城市生存挑战赛等，为客户搭建集亲子、教育、健康、公益等主题于一体的特色服务活动平台。

多元化、个性化的“生活型服务”全面上线

面对席卷而来的消费升级，太平人寿迅速从传统的“产品型服务”转型为如今的“生活型服务”，构建起多元化、个性化、精细化的客户服务

平台。面对席卷而来的消费升级，随即，秦女士再

次为自己的孩子购买了太平人寿的保险。

保险虽然无法阻止意外和疾病的发生，但可以为困境中的家庭雪中送炭，给客户及家人带去安慰和希望，太平人寿潍坊中心支公司将始终坚持以客户服务为中心，不断提升客户体验满意度，做优质服务的提供者。

(潍坊中心支公司 贾同春)

的人，但经历此劫之后，于女士俨然成为了太平人寿的代言人。于女士说，她现在最后悔的事情就是患病之前没能为自己多买几份保险，现在她已经没有权利再购买保险，“眼巴巴地看着各类优质的保险产品，现在唯一能做的，就是给孩子增加一些保险产品。”

(济南中心支公司 寻莹)