

# 新华保险专属商业养老保险开通线上投保

11月24日,新华保险宣布,将对该公司首款专属养老保险——“卓越优选专属商业养老保险”开通线上自主投保,这也是公司在互联网销售的首个长期保险产品。

该公司党委书记、首席执行官、总裁李全表示,养老保险体系建设既是国家战略,也是人民需求。新华保险作为国有控股的金融保险企业,也是专属养老保险首批试点单位,公司党委高度重视试点工作,从服务国家战略的角度,积极

落实监管要求,开展金融产品和服务创新,满足人民对美好生活的需求。

今年5月,银保监会印发《关于开展专属商业养老保险试点的通知》,宣布自2021年6月1日起,由6家人身险公司在浙江省(含宁波市)和重庆市开展专属商业养老保险试点,试点期限暂定一年。通过官方网络平台销售的,销售区域不受试点区域限制。

10月12日,新华保险正式推出“卓越优选专属商业养老保险”。产品设立

“积累期+领取期”两个阶段,可自由分配不同风险的投资组合比例,专注资金长期积累,是一款交费灵活、领取灵活的账户式专属商业养老保险。

新华保险向全国客户启动线上投保渠道,“新华保险”微信公众号作为专属养老保险产品的线上投保渠道,客户可以“一键投保”,同时还享受快捷的线上服务,满足客户个性化、差异化养老需求,同时,还提供了多家银行支付通道。

记者 成英

## 超体赋能

### 泰康人寿加快建设健康财富规划师

11月23日,泰康人寿2021年TOP峰会在北京成功举办。TOP峰会是泰康人寿对绩优代理人的年度表彰高峰会,本次峰会采用线上方式,近3000名泰康人寿业务精英入围本次峰会,上百万人次云端汇聚共襄盛会。

#### 超级体验式营销是中国寿险营销的一次革命

2021年,在寿险业普遍承压的形势下,泰康人寿逆势飞扬,新单价值增速领跑市场,高客数量稳居金融业第一梯队,健康财富规划师队伍迅速成长,备受市场瞩目。

泰康人寿亮眼增速的背后,是泰康保险集团创始人、董事长兼首席执行官陈东升提出的“长寿时代,泰康方案”战略的成功。当前中国进入长寿时代新常态,养老健康财富需求更加旺盛。泰康开创“四位一体”商业模式,将虚拟的保险产品与实体的医养服务相结合,布局大健康生态,构建长寿、健康、财富三大闭环,打造出“泰康之家、幸福有约、健康财富规划师(HWP)”三张亮丽的名片,为长寿时代提供独有的企业解决方案。

泰康人寿依托集团大健康生态体系,形成超级体验式销售、超级体验式增员、超级体验式培训的全新营销模式,将抽象的寿险销售转变为情景式、沉浸式的体验式销售,解决了销售队伍展业的诸多痛点,扩展了寿险业务的边界,为代理人转型注入强劲动能。

陈东升表示:“泰康正在引领一个崭新的商业模式,超级体验式销售就是最大的抓手,体验式销售是寿险销售的一个伟大革命。”

“泰康以大健康生态体系为依托,形成超级体验式营销,超级体验式增员和超级体验式培训,打造公司、客户、营销员三位一体的极致体验。这是我们独一无二的战略武器,是市场竞争的制胜法宝。”泰康保险集团执行副总裁兼泰康人寿总裁程康平说。

#### 泰康加快健康财富规划师队伍发展

超级体验式营销与泰康的绩优战略相辅相成。健康财富规划师正成为泰康绩优队伍转型的方向。他们跨健康、养老和财富管理三大领域,专业服务于高净值人群全生命周期和全财富周期,是泰康大健康的合伙人、未来金融的顶级标杆、面向未来的全新职业。

HWP项目自2018年启航,经历三年的发展,项目人力快速增长,走在行业前列。泰康人寿为HWP队伍制订一整套从招聘、培训、考试、晋升的标准体系,给予其六项专属特权,打造金融行业顶级标杆。

面向新的5年,泰康人寿还将推出全新的营销基本法,本次基本法升级以建立合伙人、企业家制度为出发点,以队伍经营为核心,坚定践行“双绩优、双回归”战略。未来5年,泰康人寿要打造一大批泰康大事业合伙人,打造长寿时代健康财富企业家。○◎ 泰康人寿供稿

# 阳光人寿“我家阳光”APP服务创造力工程正式上线

近日,阳光保险旗下阳光人寿开展的“我家阳光”APP完成优化升级,“壹陆阳光 服务为先”服务创造力工程正式上线,聚焦保险服务场景,从页面设计、操作引导、搜索功能、数据安全等8个方面增强保险服务能力。

记者获悉,“我家阳光”APP是阳光人寿面向客户的移动互联网平台。作为线上化运营的重要渠道,自新冠疫情发生以来,“我家阳光”服务人数快速增长,截至目前已服务超过260万人。通过“我家阳光”,客户可以享受到最新最

全的保险服务、健康服务和生活服务。以提升客户体验为出发点,升级各项基础功能,全面提升APP操作效能的“服务创造力”工程。

本次升级新增了“我家阳光”简洁版,突出投保、理赔、查询三大业务场景,方便客户上手使用。简洁版操作页面适合老年人,让老年客户在简单清晰的操作环境下快速熟悉适应APP操作,轻松学会线上业务办理。另外,“我家阳光”首创业务办理真人引导模式、全新沉浸式场景、真人视频语音引导

客户办理业务。

本次“我家阳光”服务升级,在“查保单”环节引入了人脸检测识别技术,在简化用户操作的同时确保用户信息的安全读取。此外,在客户业务办理过程中增加的视频引导教程,有效避免了用户因错误操作而造成信息泄露。

本次“我家阳光”APP的优化升级,有效提升了客户的线上服务流程体验,让更多的人感受到阳光保险服务的细致与贴心,购买保险更加轻松、便捷。

记者 成英

# 兴业银行西安分行成功发行西北首单租赁债权资产支持票据

资产支持票据作为银行间债券市场标准资产证券化产品,不仅能盘活企业存量资产,还可优化企业资产负债结构,降低资产负债率。11月18日,由兴业银行西安分行主承销的西北首单租赁债权资产支持票据“陕西君成融资租赁股份有限公司2021年度第一期资产支持票据”在银行间交易商协会成功发行。本项目期限三年,注册金额

10亿元,首次发行募集资金6.4亿元。

兴业银行西安分行本次主承销该项目中的发起机构陕西君成融资租赁股份有限公司为陕西投资集团有限公司控股子公司,本项目以应收租赁账款债权作为底层资产,不仅开辟企业直接融资渠道,有效降低融资成本,而且提升了其资产流动性及现金流。

据了解,兴业银行西安分行利用本

行投行优势不断为企业提供差异化融资服务,发力资产证券化市场。近年来,已为省内多家国有企业提供证券化融资,该行业自2007年以来债务工具发行规模已连续14年保持陕西省市场第一名。该行相关负责人表示,将继续探索具有兴业特色的投行服务方案,通过创新解决客户需求的难点,提升产品与客户需求的契合度,助力陕西地方经济高质量发展。 记者 成英



咨询热线:87802435