

恒丰银行西安分行把暖心服务送上门

阳光讯(记者 成英)多年来,恒丰银行西安分行始终践行“以客户为中心”的服务理念,坚持“想客户所想,急客户所急”的原则,以人性化、便捷化的服务,积极为广大客户提供高质量的金融服务体验。

上门为行动不便的老人办理密码重置

日前,客户张奶奶(化名)携带老伴的身份证和银行卡来到恒丰银行西安朱雀大街支行办理银行卡密码重置业务。工作人员仔细询问后得知,张奶奶的老伴因患病卧床不起,无法亲自来柜台办理业务,现家里急需取出银行卡内的现金治病。

了解到这一情况,恒丰银行西安

朱雀大街支行工作人员商议后,主动提出上门办理业务核实。支行随即安排两名工作人员携带移动设备上门,按照服务流程现场核实了委托事项的真实性,同步完成签名、视频录制等流程。随后,朱雀大街支行工作人员陪同张奶奶返回银行网点办理银行卡密码重置业务。“谢谢你们,你们的服务太贴心了!”业务办理完毕,张奶奶激动地说道。

上门为代发客户办理工资卡激活

近日,获知公安某分局需批量为员工开立几千张工资卡后,恒丰银行西安融鑫路支行工作人员加班加点收集资料,全力配合保障公安干警工资顺利发放。

业务办理过程中,恒丰银行西安融鑫路支行工作人员组建业务小分队陆续前往各个派出所,批量汇集所需资料,积极与负责人员沟通制定业务办理方案,及时跟进解决相关问题。为保障工资按时发放,提高工作效率,恒丰银行工作人员携带便携式设备,驱车30余公里,连续几日上门驻点为各个派出所的公安干警办理银行卡激活、电子银行开通等业务。当1600多张工资卡顺利办理并激活后,公安某分局相关负责人对恒丰银行优质、高效的服务连连称赞。

恒丰银行西安分行将继续践行“向上 向善 向美”使命,不断改进服务方式,优化服务内容,持续将金融服务做深、做实,为客户提供更高效、更具温度的金融服务。

泰康人寿投连险20年打造多元谱系

1月30日,泰康人寿投连险迎来二十周年,20年来,作为泰康人寿首只股票型投连账户,投连进取账户单位净值累计涨幅超50倍,充分凸显泰康长期、稳健的权益投资能力。

2003年1月,泰康人寿首只股票型投连账户——投连进取成立,20年来为3万余名持有人创造了超12亿元投资收益。投连进取账户历经多轮资本市场牛熊考验,一路战绩斐然,在震荡市场中表现出较稳定的增长趋势,账户净值屡创新高。成立近20年来,投连进取账户净值累计涨幅超50倍,是泰康表现亮眼的投连明星账户。

投连进取亮眼成绩的背后,既有多位投资经理的专业付出,亦是泰康权益投资能力的优势体现。作为投连账户的投资管理人,泰康资产恪守尊重专业、追求卓越的投资文化,坚持“研究驱动投资,投资创造价值”,持续打造专业投资决策体系,为业绩保驾护航。在价值风格占优的市场中,泰康获取阿尔法能力较强,业绩表现相对突出;在风格转换和风格均衡的市场,泰康凭借多元化、多策略的均衡风格,整体业绩较为稳定。

投连进取之外,泰康结合投研优势与市场机会,在创新中不断完善投连策略布局,开拓更加广阔的投连市场。得益于泰康资产的多元化及全面均衡的投资能力,泰康投连从最初的单一账户,历经迭代成长、多点开花,逐步发展成为涵盖23个不同类型账户的投连谱系,覆盖价值、均衡、成长、行业主题、周期、FOF、量化、纯债、货币等多种策略,满足财富管理不同的风险收益需求。截至2022年底,投连整体规模超过700亿元。

泰康坚持遴选优秀的投资经理来管理投连账户。公司在跟踪研究保险资金投资组合的基础上,持续发掘业绩优异的投资经理和历经市场考验的成熟投资策略,在经过多轮审慎考察后,才包装成产品呈现给个人客户。

具体到每个投连账户的投资运作,投资经理既会依托保险资金在资产配置及长期投资领域的“定力”和“打法”,也会兼顾投连作为净值型独立账户在回撤管理、流动性及风险控制方面的特殊要求,不断总结和优化投连投资管理经验,百炼成金。

泰康资产重视投连账户的投资管理,2021年公司组建内部职能部门——投连投资部,将投连账户作为财富战略产品线开展统筹投资规划和精细化管理,打造投连优势标签,凸显出具有险资特色的公开市场投资能力。

中国经济崛起带来的居民财富增长,催生出日益丰富的财富管理产品和服务需求。投连险作为投资属性极强的保险产品,承接了不同客群差异化的投资需要。

20年一路走来,泰康投连基于趋势变化不断推陈出新,产品货架上既有主打策略鲜明的单账户产品,也有提供不同类型账户、可供灵活组合且自由转换的多账户产品,提供了一站式资产配置工具。

泰康投连目前已有投保客户600余万人、保单数量超过730万张。○⑥

注:上述业绩为泰康根据已经披露的数据计算所得,不代表泰康对相关账户未来收益的预测及保证。市场有风险,投资需谨慎。

新华保险连续三年获A级经营评价

阳光讯(记者 成英)近日,中国保险行业协会公布2021年度保险公司法人机构经营评价结果,新华人寿保险股份有限公司(以下简称“新华保险”)再次获评A级,这也是该公司连续3年荣获A级评价。

人身险公司评价指标体系包括保

费增长率、综合投资收益率、风险保障贡献度等14项指标。中国保险行业协会表示,A类公司是指在速度规模、效益质量和社会贡献等各方面经营状况良好的公司。

近年来,新华保险面对复杂多变的内外部形势,坚持秉承高质量发

展导向,深入落实公司发展战略,不断巩固经营优势。2021年,公司总保费收入近1635亿元,总资产突破1.1万亿元,总投资收益576亿元。2021年、2022年连续跻身《财富》《福布斯》双世界500强,品牌影响力站上新台阶。

2022年中国“金智奖”揭晓 阳光人寿荣获“杰出保险服务奖”

阳光讯(记者 成英)近日,以“重建信心,向新而行”为主题的第十一届中国金融界领航中国年会盛大举办,会议期间,2022年度金融界领航中国“金智奖”评选榜单也正式公布,凭借创新产品与服务所带来的良好口碑,阳光人寿成功斩获“杰出保险服务奖”。

为提高服务效率,阳光人寿以数字化为手段,将保险业务各环节进行了全面线上化、智能化升级,新契约投保、保全、理赔等业务全部可线上完成,依托“我家阳光”APP实现即点即办,随时可服务,随处可办理,为客户提供了良好的服务体验。

与此同时,阳光人寿的线下门店

也进行了服务升级,打造出“阳光E店”无柜面门店新模式,原有柜面单一保单服务职能进阶为集品牌推广、保单服务、客户经营三位一体的全新门店服务生态。

阳光人寿推出“灵犀体验计划”,旨在打通投保、理赔、续期、电话咨询、增值服务、保全等保险服务的各个环节,实现了客户服务从被动的“等待上门”到“主动服务”的蜕变,有效提升了用户的体验感和满意度。截至目前,已累计为15万客户提供了精准的主动指导服务。

为帮助老年人更好地融入现代智能社会,阳光人寿重点聚焦老年群体开展暖阳敬老工程,积极探索针对老

年人的产品和适老化服务。

在线上,阳光人寿在95510专线电话中设置了老年人一键直通人工客服绿色通道,并在业务系统后台增加老年客户专属标识,同时升级优化“我家阳光”APP,推出针对老年人的全新定制版,为老年用户提供更加贴心的精准服务;在线下,阳光人寿全面升级柜面服务,为老年客户开通绿色通道或专属服务窗口。

秉持着“一切为了客户”的核心价值追求,阳光人寿已构建起了“互联网线上+空中视频+线下门店”三位一体的服务体系,可高效满足客户多元的业务办理需求。

