



新华保险山东分公司 举行成立20周年发布会

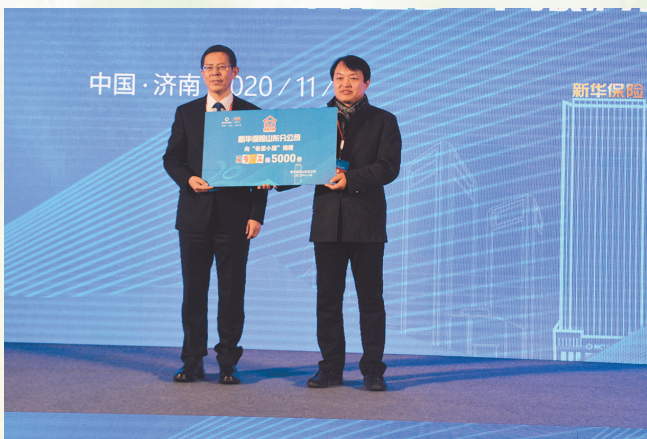
并向全省5000个“希望小屋”捐赠《齐鲁少年报》

本报讯 (牡丹晚报全媒体记者 张恩合)11月27日,新华保险山东分公司在济南举行成立二十周年发布会暨“希望小屋”捐赠《齐鲁少年报》活动。共青团山东省副书记刘少华参加活动并讲话,新华保险山东分公司党委书记、总经理刘崇松代表公司致欢迎辞。活动现场,山东青年报传媒中心主任程凯和新华保险山东分公司党委副书记、副总经理张俊国共同登台向全省5000个“希望小屋”捐赠了价值30万元的《齐鲁少年报》。

山东新华保险2001年4月在济南正式成立。20年来,该公司初心不改,服务山东经济社会发展。山东分公司总经理刘崇松在致辞中表示,该公司希望用向贫困家庭孩子捐赠读物的方式,为脱贫攻坚贡献一份力量。

2020年是新华保险“二次腾飞”的开局之年,也是山东新华“300亿、10万人、行业分公司30强”“三一三”新五年发展战略的起步之年。发布会上,该公司推出了山东新华20周年logo。

山东新华以高质量党建引领高质量发展,自觉承担社会责任,服务山东经济社会发展,举行系列富有特色的公益活动,志愿者年服务总时长超过1万小时,实现了党建上台阶,业务创新高。从2017年至今,该公司连续四年向全省环



卫工人赠送保险保障,累计受益人数超过10万人。今年年初,面对抗击疫情的大环境,该公司向全省14235名公交司机每人捐赠20万元的风险保障;通过新华保险公益基金会,该公司向山东省援鄂医疗队员张静静家属捐助了30万元特别关爱慰问金。与此同时,为保障客户的健康需求,该公司扩展了一系列主打产品的保险责任,将新冠肺炎纳入其中,并根据疫情发展,多次延长有效期。

这次20周年系列庆祝活动,该公司党委一致决策要以公益开篇,践行公司的企业公民责任。2021年,该公司在向“希望小屋”孩子们捐赠报纸的同时,将持续开展富有特色的公益活动,志愿者们将走进学校、走进社区,与困难家庭的孩

子们进行一系列互动,陪伴他们成长。同时该公司将继续向环卫工人送去保险保障,向敬老院的老人们送去祝福和关爱。

与此同时,站在20周年新起点上,山东新华加快业务创新、丰富产品供给、提升服务品质,通过金融科技为传统业务赋能,持续优化客户的保险体验,满足不同群体多样化的保险需求。发布会上,该公司隆重推出“惠金生年金保险”,联合公司品牌百万医疗保险,满足消费者对于资金规划与健康保障的需求。

50多位中央驻鲁新闻媒体、省市主流媒体代表,该公司入司20周年老员工代表在现场参加活动,活动同时通过新媒体平台向山东新华全省客户进行了直播。

给孩子买保险谨记这三点

近日,不少家长在给孩子挑选保险时遇到了一些问题,不知如何投保才是给孩子最好的保障。事实上,随着人们生活水平不断提高,保险意识进一步增强,越来越多的家长希望通过购买保险为孩子健康成长护航。但是,目前市场上的少儿类保险产品种类较多,家长们为孩子投保时究竟需要注意哪些方面?儿童保险越早投保真的越划算吗?

优先考虑健康保障。孩子的健康成长是父母们最关心的事,因此在给孩子挑选保险时,首先应该配置医疗保险和重疾险,包括普通医疗险、意外医疗险,以及可多次赔付的重疾险。一旦孩子遭受意外或生病,相应门诊医疗费、住院费等医疗开销均能获得保险保障。

举个例子,一般情况下,可多次赔付的重疾险通常保障范围包含几十种重大疾病和轻症,保额一般是30万元或50万元,能为被保险人提供有效资金支持。

越早投保越划算。“对于预算充足的家庭来说,为孩子配置教育金保险也是不错的选择。”某保险公司销售经理表示,教育金保险是储蓄性险种,既具有强制储蓄作用,又有一定保障功能,期满领取本金和分红作为大

学教育金。如果投保人在缴费期间发生意外身故或全残,可以豁免后续所有保费,且此前可享受的保险权益继续有效。

不过,教育金保险流动性较差,资金一旦投入,要按合同约定定期支付保费给保险公司,中途退保将承担一定损失。对此,保险专家建议,对于普通收入家庭来说,还是要先考虑孩子的健康保障。另外,无论是成人还是孩子都是越早投保越划算。因为越早买保险越能尽早得到保障,保费也会相对便宜。

投保要选正规渠道。消费者投保前一定要知悉保险产品主要功能是提供风险保障,并仔细阅读保障责任、保险金额等重要产品信息,特别要做到如实告知。如果遇到不清楚的条款,应及时请客服人员答疑解惑,以免日后出现理赔纠纷。与此同时,广大消费者不要听信个别销售人员夸大收益率的不实宣传,谨防销售误导。投保要通过正规渠道签订保险合同,包括保险公司官网、官方公众号等。

李晨阳

保险课堂

中国人寿荣获2020年度卓越服务奖

本报讯(通讯员 卢立同)近日,以“转型·创新·共赢——数字经济与数字化服务”为主题的第五届中国客户联络中心行业发展年会在京召开,聚焦行业数字经济时代,共谋发展新篇章。中国人寿首次参加该评选,旗下寿险公司客户服务部荣获卓越服务奖,寿险山东分公司客户服务管理中心荣获管理创新成果奖。

2020年上半年,在“大服务”体系布局下,中国人寿寿险公司客户服务总量不断攀升,线上智能化替代率达87.88%,推出“非常6+1”项保全优惠政策,让客户不跑腿。疫情防控期间,客户联络中心行业率先创新“居家办公”服务模式,确保服务不掉线;实现柜面上岗柜员零感染,确保服务不打烊。推出“空中客服”远程视频服务,打通线上服务最后一公里。

近年来,中国人寿寿险公司围绕“新思路、新举措、新成效”工作思路,不断推进客户服务转型变革。该公司围绕“重

振国寿”战略部署,始终坚持“以客户为中心”,以主动服务代替被动服务,努力为客户创造最大价值,彰显金融央企的社会责任,推进服务创新转型,通过服务拓市场、创价值、树品牌,使“好服务”成为客户对中国人寿的第一联想。

作为公司与客户重要接触窗口,该公司客户服务板块积极拥抱变化,主动变革创新,打造柜面网点、95519客户服务专线、寿险APP、官微、小程序、短信、电子邮件、信函等全触点

服务统筹管理的“大服务”布局,同时注重联动e店APP、云助理APP、销售伙伴等,助力销售触点,提升客户服务品质。打造互通、互联、互动、互成的精准化、差异化、趣味化的“大服务”体系,该公司与客户共创价值,引领行业变化。用产品思维设计服务,用管理思维做运营,用营销思维推广服务。以服务为本,关注客户体验,确保客户预期、服务供给、技术革新三者的统一,努力跑赢客户需求;以科技为核,提升

全触点服务协同质量与效率;以共享为媒,扩大服务内外赋能的广度与深度。

未来,中国人寿将继续加强客户服务工作,以客户为中心,以“效率领先、科技驱动、价值跃升、体验一流”为运营目标,深化运用科技创新成果,把握行业发展新机遇,致力于打造简捷、品质、温暖的客户服务品牌,稳步推进运营服务高质量发展,以更加快捷、高效、暖心的服务赢得客户满意口碑。

