

# 保险营销进入新时代 练好内功才能促发展

□本报记者 田丹丹

一场突如其来的新冠肺炎疫情,让不少行业遭遇了寒冬,宅在家中的人们通过各种社交媒体或晒厨艺、或充电学习,而一些行业为了保证业务发展,也开始线上办公经营。近年,随着短视频的持续火热,许多企业纷纷布局短视频带货,保险也不例外。快手和抖音,被誉为都能卖的新电商平台,自然也吸引了保险公司的关注。在抖音或快手上搜索“保险”一词,就能看到诸多保险公司和保险代理人的账号。

记者从中国人寿安阳分公司了解到,疫情期间,该公司打造线上直播平台,宣传疫情防控知识,召开直播42场次,参与客户达到6万多人,为53272位客户每人免费赠送15万元的新冠肺炎病毒专项保险和高达80万元的意外保障,累计免费送新冠肺炎病毒专项保险79.9亿元和高达426.18亿元的意外保障。

“从目前开展的直播情况来看,在疫情期间,通过直播平台进行公司形象和保险产品宣传确实取得了一定的成效,但这究竟是特殊时期的短期需求还是保险业销售模式发展的未来趋势,还有待进一步的发展、观察。”中国人寿安阳分公司有关负责人表示。

在进一步的走访调查中,记者发现,目前我市仅中国人寿安阳分公司一家保险公司开始探索直播平台这种全新模式进行保险宣传,其余保险机构尚没有涉足这方面的计划。但据记者调查了解,虽然我市各保险公司没有大举进军线上直播销售产品的计划,但一些保险公司的部分保险代理人已经开始通过抖音、快手等社交短视频媒体进行类似的保险知识和产品的宣传,形成了一种上冷下热的现象。

对于直播售卖保险这种新模式,市民究竟买不买账?连日来,记者进行了多方走访了解。

“这次疫情确实使我对保险有了一个全新的认识,有时候刷抖音

会刷到一些保险的内容,以前会很反感,现在开始关注这方面的一些信息,我认为这对于普及保险知识、提升老百姓对保险的认知还是有一定积极作用的。”市民王先生说。

李先生与王先生的见解不同,他认为,直播消费者是“被动接受信息”,更适合买信息简单、普适性强的商品,比如衣服、日常生活用品、蔬菜水果等,直播上销量最大的也是这几类商品。而保险的核心在“需求”,需求千人千面,保险产品也是种类繁多、价格不一,需要消费者明确自身需求,找专业人士进行配置,这个逻辑里消费者“主动提供需求信息”在先,而且一定和专业人士要有互动,不是直播留个言那种互动,是一对一的沟通和探讨,这样才能最大限度保证消费者的知情权和合法权益。

也有市民认为,不能单一的看哪个平台靠谱,无论是直播平台,还是在其他平台,主要看是否

专业,至于流量与准客户,这些影响因素很多,而客户要考虑的问题也会很多,不能通过单一渠道来决定。

对此,记者采访了一位业内人士。他认为,疫情起到了加速保险业数字化进程的作用。在线下渠道受阻的情况下,传统保险战线上,一方面可以缓解对线下带来的冲击,另一方面也让传统保险线上化展业时代提前到来。无论线上还是线下,都只是保险销售渠道,最终大家拼的还是专业能力。

“消费者买不买账,看的还是保险代理人的专业能力和产品优势,代理人和产品是内因,销售平台和方式只是外因,当然,科技赋能对助推整个行业的发展,提升产品形象和效率一定会产生积极的作用。”该业内人士表示,眼下,各保险公司需要借助科技力量的研究和应用,在练好内功的前提下,积极谋求转型发展,才能在飞速发展的新时代寻找到新的市场机遇。

## 人行内黄县支行 以赛促学提升业务素质

本报讯(记者 许美美 通讯员 李素敏)5月18日,记者从中国人民银行内黄县支行获悉,为进一步增强社会公众对存款保险制度的理解,提升存款保险社会公众认知度,维护广大金融消费者合法权益,该支行日前举办了辖区银行业金融机构存款保险业务知识竞赛。

此次知识竞赛共有9家银行业金融机构的27名选手参加。为保障业务竞赛活动的顺利开展,人行内黄县支行制订了详细的竞赛方案,明确规定了竞赛内容、参赛人员、奖项设置等环节。根据防控疫情要求,各参赛选手进入考

场前均测量体温,并佩戴口罩。在1个半小时的激烈角逐中,选手们较好地发挥了各自的水平,本着公开、公正、公开的原则,共评选出团体一等奖、二等奖、三等奖各1名;个人一等奖1名、二等奖2名、三等奖3名,由中国人民银行内黄县支行行长、副行长现场为优胜代表队及选手颁发荣誉证书。

通过本次竞赛,该支行深入摸底县域银行业金融机构从业人员存款保险知识掌握程度,以赛促学,督促其不断提高存款保险业务素质,进而维护县域金融安全稳定,为打赢防范化解重大金融风险攻坚战夯实基础。

## 安阳珠江村镇银行 反假货币知识对抗赛获佳绩

本报讯(记者 陈振江 通讯员 黄晓娟)基层金融机构是反假货币工作的第一阵营,是反假货币工作的执行者,也是抓好基层反假货币工作的践行者。

为进一步构建全民假币防范体系,强化银行业金融机构现金从业人员反假货币业务技能,近日,中国人民银行安阳市中心支行组织辖内24家银行业金融机构举办了安阳市反假货币知识对抗赛。

通过激烈的角逐,安阳珠江村镇银行凭借过硬的专业素质,在全辖24家银行业金融机构、2702名现金从业人员中脱颖而出,荣获团队一等奖及16名个人奖。

通过这次比赛,该行员工表示,在今后的工作中将继续履行金融服务职责,维护金融安全,以此次荣誉为新的起点,以更高的标准再创佳绩。

## 图说新闻



近日,人民银行安阳市中心支行联合辖内人民银行安阳县支行、安阳商都农商银行,在伦掌镇东柏洞村开展主题为“存款保险进乡村”的宣传活动。

本次活动共悬挂存款保险宣传条幅4条,设立存款保险咨询台2个,发放存款保险宣传折页220余份,发送存款保险宣传小礼品200余份。

此次宣传活动增强了社会公众对存款保险的认知度,提升了对金融风险的防范能力,打通了存款保险宣传“最后一公里”,为及时防范和化解金融风险、维护金融秩序稳定发挥了积极作用。

(朱玉洁摄)

# 中国人寿公布2019年十大理赔案例

□本报记者 田丹丹

日前,记者从中国人寿安阳市分公司了解到,中国人寿公布了2019年十大理赔案例,其中最高赔付金额接近1200万元,件均赔付金额760.8万元。

让意外有保障,让生命有温度,让爱与责任延续。去年全年,中国人寿秉持“诚实守信、客户至上”的服务理念,持续加大科技创新力度,不断优化理赔全流程智能服务,提升理赔服务品质,共计处理理赔案超过1800万件,较上年增幅超过26%。全年赔付总金额超过470亿元,增幅超过16%,平均每天赔付超1.3亿元,客户理赔获赔率超过99.4%。

**案例一:**客户W女士,与丈夫一起经营公司,经济富足,家庭和睦。2001年至2016年,W女士先后投保国寿康宁定期保险、国寿鑫如意年金保险(白金版)等多份保险。2019年10月,W女士不幸因意外高坠导致身故。中国人寿接到客户家属理赔申请后,立即核实处理,及时向客户家人给付保险金1179万元。

**案例二:**客户Y女士,一位私营企业主。2008年至2016年,Y女士先后投保了国寿康宁终身保险(2007修订版)、国寿福禄双喜两全保险(分红型)、国寿福鑫两全保险(分红型)、国寿福满一

生两全保险(分红型)、国寿防癌疾病保险和国寿附加防癌两全保险、国寿瑞鑫两全保险(分红型)(典藏版)和国寿附加瑞鑫提前给付重大疾病保险(典藏版)等多份保险。2019年8月,Y女士因心脏病骤停身故。中国人寿接到客户家属理赔申请后,立即核实处理,及时向客户家人给付保险金1176万元。

**案例三:**客户T女士,企业经理,一名成功的职业女性。1997年至2015年期间,T女士先后投保了国寿99鸿福终身保险、国寿康宁终身保险、国寿千禧理财两全保险(分红型)等多份保险。2019年2月,T女士因胃癌身故。中国人寿接到客户家属理赔申请后,立即核实处理,及时向客户家人给付保险金997万元。

**案例四:**客户C先生,是一位成功的民营企业家,也是家庭的经济支柱。2007年至2014年,C先生先后投保国寿康宁终身保险、国寿安享一生两全保险(分红型)、国寿福鑫两全保险(分红型)、国寿福禄双喜两全保险(分红型)等多份保险。2019年10月,C先生突发肝功能衰竭身故。中国人寿接到客户家属理赔申请后,立即核实处理,及时向客户家人给付保险金957万元。

**案例五:**客户M先生,是一位民营企业家,2016年6月,投保了国寿鑫福一生两全保险(分红型)及国寿鑫账户两全保

(万能型)(尊享版),使自己获得养老、身故等保障。2019年11月,M先生因患癌症身故。中国人寿接到客户家属理赔申请后,立即核实处理,及时向客户家人给付保险金690万元。

**案例六:**客户Y女士,1998年3月至2012年12月先后投保了国寿99鸿福终身保险(97版)、国寿康宁终身保险、国寿彩明天两全保险(B款)(分红型)等多份保险。2019年10月,Y女士因胃癌在家中身故。接到家属理赔申请后,中国人寿积极开展理赔服务,快速向客户家人给付保险金536万元。

**案例七:**客户L先生,当地知名民营企业,具有较强的保险及理财观念,在2010年至2017年间,先后投保国寿福满一生两全保险(分红型)、国寿福禄满堂养老年金保险(分红型)、国寿鑫账户两全保险(万能型)(钻石版)、国寿瑞盈两全保险(万能型)等多份保险。2019年7月,L先生突发心肌梗死,经抢救无效身故。中国人寿接到客户家属理赔申请后,立即核实处理,及时向客户家人给付保险金524万元。

**案例八:**客户L先生,是一位非常有保险意识的人。2010年,L先生投保国寿鸿泰两全保险(2003版分红型)。2013年4月,L

先生因病身故。2019年客户家属偶然发现被保险人购买的保险并向中国人寿申请理赔。接到理赔申请后,中国人寿立即核实处理,及时向客户家人给付身故保险金522万元。

**案例九:**客户Z女士,在家里是贤内助,在外是一家企业的负责人,生活美满幸福。1998年至2018年,Z女士先后投保了国寿重大疾病终身保险(97版)、国寿福禄双喜两全保险(分红型)、国寿松鹤养老年金保险(99版)、国寿鑫账户两全保险(分红型)等多份保险。2019年6月,Z女士不幸因病身故。中国人寿接到客户家属理赔申请后,立即核实处理,及时向客户家人给付保险金522万元。

**案例十:**客户C先生,是一家公司的高管。2010年,C先生投保国寿福禄双喜两全保险(分红型),同时C先生所在单位为其投保国寿绿洲团体定期寿险。2019年1月,C先生因病身故。中国人寿接到客户家属理赔申请后,立即核实处理,及时向客户家人给付身故保险金合计505万元。

同时记者了解到,中国人寿在公布十大理赔案例的同时表示,疾病无常,保险有爱,在身体健康和资金充沛的时候为家庭筑起保障,才可以在患病后让治疗不止步,在不幸发生后让关爱不停歇。

## 福彩双色球 了解这些和中奖同样重要

### 一、保密还是分享

双色球中大奖,可以说是每一个彩民购彩生涯中最幸福的时刻了,当大奖出现的那一刻,总是令人兴奋不已。面对几百万元、上千万元的巨额奖金,我们不得不面对一个老生常谈的话题:是严守秘密,还是分享喜悦?

显而易见,大部分中奖彩民都会在领奖时注意保护个人信息,领奖后也只告知关系紧密的亲友。

有人选择保密,自然也有人选择分享喜悦。对于不少合买团来说,斩获双色球大奖是集体力量的成果,也乐于一起分享幸福时刻。小到数人,大到数十人的领奖团,在双色球大奖史上并不罕见。

### 二、领奖到底去哪里

一般来说,获得超过1万元的奖金,需要按照规定全额纳税,并且由福彩中心开具发票,所以领奖人通常需要前往当地福彩中心领奖,有些地区则需要前往省级福彩中心领奖。而几元到几千元的奖金,则可以前

往购买双色球彩票的投注站领取。由于各地兑奖政策不同,倘若遇到无法兑奖的情况,销售人员也会告知中奖者应当如何兑奖。简单来说,如果中奖之后不知道去哪里领奖,您只需要问一下购买彩票的投注站站主即可。

### 三、必须要捐款吗

当然不是。根据《彩票管理条例》有关规定,任何单位和个人不得违背中奖者本人意愿,以任何理由和方式劝导、引诱、强迫中奖者捐赠中奖奖金。所以说,捐还是不捐,完全由中奖者决定。奖金跟其他收入一样,都是个人财产,如何处置也应由所有者决定。

人人都爱双色球,爱它“大奖大、小奖多”,爱它的公益奉献。越是接触,越能感觉到双色球的无穷魅力,在双色球的世界里,我们需要了解的还有很多……

(市福彩中心)



## 体彩即开型彩票 遇“锦鲤”迎“鸿运”

作为美好、幸运和幸福的象征,锦鲤绝对是人气最高的“网红”之一。这个夏天,一只带着“鸿运”的“锦鲤”焕新来袭,为大家带来双重惊喜,好运加倍。5月15日,体彩重磅开启“购彩遇锦鲤 好运又有礼”活动,刮最高奖金100万元,更有千元电商卡等你赢。

### “锦鲤”加“鸿运”惊喜多一份

近日,体彩“锦鲤”即开型彩票在全国各地陆续上市销售,为大家纷纷送出好运祝福。与此同时,为了感恩回馈广大购彩者一直以来的支持,还将同步推出“购彩遇锦鲤 好运又有礼”活动,为购彩者献上惊喜满满的“鸿运”之旅。

5月15日9:00:00至6月21日23:59:59,只要在体彩实体店购买任意面值的“锦鲤”即开型彩票(5元、10元、20元),刮开覆盖膜如果出现“鸿运”字样,即可获得面值1000元苏宁卡一张。既有机会冲击最高100万元的奖金,还有机会获得价值千元的奖品,一张“锦鲤”即开型彩票双重惊喜、幸运翻倍,各位购彩者是否已经期待满满了呢?

需要注意的是,本次活动奖品共计8000张,如6月21日23:59:59前奖品派送完毕,则活动提前结束。如果您购买的“锦鲤”即开型彩票刮出了“鸿运”,请在完成奖金兑付后(如有),刮开保安

区覆盖膜,通过下载“中国体育彩票”微信小程序或“中国体育彩票”APP扫描票面保安区二维码,即可按提示完成兑奖。心动不如行动,“锦鲤”即开型彩票携“鸿运”在各地体彩实体店等您!

### 祈愿好运来 惊喜与爱心同在

“锦鲤”通常蕴含着人们对美好生活的期待和对未来的希望,体彩“锦鲤”即开型彩票正是承载着这份寓意,带着“鸿运”焕新而来。在送出幸运的同时,每一张“锦鲤”即开型彩票还凝聚着一份爱心。以面值20元即开票为例,购彩者每购买一张即开票,就有4元进入体彩公益金,这些公益金将被广泛用于体育事业和社会公益事业。

一张“锦鲤”即开型彩票,一份爱心和温暖,两份惊喜和期待,5月15日“购彩遇锦鲤 好运又有礼”活动已正式开启,让我们一起期待好运降临,“鸿运”当头!

中国体育彩票感恩回馈购彩者,更多惊喜值得期待,更多活动等您参与。这个五月,体彩实体店与您不见不散。

(彭振)

