

太平洋寿险宁波分公司向全市人民拜年!

做一家有责任的保险公司

新春致辞

2013年，我们经历了“菲特”台风、多地暴雨……在自然灾害的考验面前，全社会众志成城，积极投入救灾及缓解灾后影响的行动，保险业便是其中的一支重要力量。在大灾面前，我们保险人一直奔走在受灾第一线，迅速开展救援、查勘、定损、理赔等工作，第一时间把赔款送到受灾客户手中。我们被保险人的尽职尽责及无私奉献深深感动并为之骄傲，同时，也更深刻地体会到保险企业积极承担社会责任的重大意义。

2013年，太平洋寿险宁波分公司作为集团的转型试点基地，积极推进“以客户需求为导向”的战略转型，并紧紧围绕“关注客户需求，改善客户界面，提升客户体验”三大目标，开展了一系列工作：优化客户数据，进行客户需求洞见分析，并通过具体项目提供解决方案；创建在线界面，深化门店建设，建立与中高端客户相匹配的销售团队；运用新技术改善业务流程，推出定制方案，提供持续的服务。新技术应用、门店资源共享等特色举措，为客户带来了全新体验：足不出户办理业务、高度透明的理赔流程、“零等待”自助服务、便捷获得产、寿险综合服务……2014年，我们仍将持续推进并深化转型工作，为客户提供便捷、优质的服务，做一家在您身边的保险公司。

2013年，太平洋寿险宁波分公司持续践行作为一家企业的社会责任，充分发挥“全国劳动模范”、太平洋保险杰出员工林萍的品牌效应，开展了“责任照亮未来‘文明志愿者公益行’纳凉晚会”、“太平洋寿险号温暖列车”、“名医大课堂”等关注社会公益和社会民生的系列活动，经过近几年的实践，我们对企业社会责任的认识更为深刻与丰富，2014年，我们将持之以恒地践行一家企业的社会责任，使企业社会责任融入公司的经营发展过程中，成为可持续发展的企业而努力！

太平洋寿险宁波分公司
总经理 陈兴土



2014“看见东方”财经论坛暨太平洋保险新产品发布会现场。

东方红 因为相信所以看见 走进“2014‘看见东方’财经论坛暨太平洋保险新产品发布会”

九州浪潮逐蛇去，万里东风马来年。值此辞旧迎新之际，由中国太平洋人寿保险股份有限公司主办的“2014‘看见东方’财经论坛暨太平洋保险新产品发布会”于1月26日在上海金茂君悦大酒店隆重举行。

本次财经论坛邀请了高盛投资银行资深中国经济学家、执行董事邓敏强，上海财经大学博士生导师、上海自由贸易区研究院秘书长陈波，《21世纪商业评论》发行人吴伯凡，太平洋资产管理有限责任公司总经理助理程劲松，共同探讨中国经济发展前景和十八届三中全会及上海自贸区对中国经济、对金融保险市场的深远影响。

太平洋保险是唯一一家总部坐落在上海的大型保险公司，并于2013年首批入驻中国上海自由贸易区。长期以来，太平洋保险以“做一家负责任的保险公司”为使命，以“诚信天下，稳健一生，追求卓越”为企业核心价值观，不

断为客户、股东、员工、社会和利益相关者创造价值，为社会和谐做出贡献。乘改革开放的东风，太平洋保险在本次论坛上隆重推出了【东方红保险理财计划】，将充分利用全面深化改革和自贸区等诸多契机，与客户一起共享改革红利和美好未来。

据悉，【东方红保险理财计划】分为针对少儿客户的【东方红·少年智保险理财计划】和针对成人客户的【东方红·老来福保险理财计划】，是一款为客户提供从教育金到养老金的全生命周期覆盖的保险理财产品。保障计划由【东方红·少年智年金保险（分红型）/东方红·老来福年金保险（分红型）】、【附加财富管家年金保险（万能型）（2013版）】、【附加投保人豁免保险费意外伤害保险】组成；集分红险的规划性和万能险的灵活性于一体，为客户捕捉未来投资机会，锁定一个更好的未来。

洋寿险号温暖列车”、“名医大课堂”等系列活动，其中纳凉晚会我们走进了鄞州、海曙、镇海、江北、江东、慈溪，为那里的小区居民送去了夏日里的一丝清凉，也送去了甬城的文明风；温暖列车走访宁波十个不为人知的地方，光荣院、麻风病院……为平常我们最不易关注到的弱势、困难群体送去关爱；除了爱心公益，我们还关注社会民生问题，推出了“名医大课堂”系列健康讲座，为客户和社会大众提供最权威、最关注的社会热点健康问题。

2013年最佳中国品牌价值排行榜排名第14位，品牌价值210.71亿元——Interbrand；
“2013年中国500最具价值品牌排行榜”第79位，较2012年上升8个位次；品牌价值213.98亿元，同比增长40%——世界品牌实验室。

太平洋寿险宁波分公司2013年荣誉：
2013年“第二届百万读者最喜爱的金融机构”最受信赖寿险公司——宁波市人民政府金融工作办公室、宁波晚报；
2013年宁波市第十一届“消费者信得过单位”——宁波市消费者权益保护委员会。

型）C型》、《鸿庆人生两全保险（分红型）B型》、《大唐人生两全保险（分红型）》、《太平盛世状元红两全保险（分红型）2011年3月1日起销售的版本》）等9款老产品的投保人或被保险人作为“东方红”的投保人。
限额：符合条件2：购买“东方红”的保费不低于5000元或10000元。
“财富升级”的好处：客户每年的生存金和鸿利从“累计升息账户”升级到“附加万能账户”后，由“年复利计息，无保底”变成“月复利计息，年保底利息2.5%”，客户收益倍增。

本版撰文 鲁威 张慧慧

社会责任篇

荣誉篇

感恩回馈篇