

两年时间,保费从2千万元飙升到5亿元

且看宁波保险业的黑马——华夏保险宁波分公司的逆袭之路



华夏保险宁波分公司总经理郭宗军。



开辟“华夏保险宁波分公司”特色经营之道

“这是这几年宁波保险业的良好机遇和华夏保险宁波分公司全体员工共同努力促成的。”对于这两年分公司取得的成绩,华夏保险宁波分公司总经理郭宗军这么来解释。

郭宗军,是资深的华夏保险人,在10多年的保险职业生涯中,辗转国内多个地方,两年前,肩负着总公司的重任,来到华夏保险宁波分公司担任一把手。

华夏保险是一家全国性、股份制的人寿保险公司,于2006年经中国保监会批准设立,目前总资产达3868亿元人民币,服务客户超过2000万。

华夏保险宁波分公司于2012年11月成立,近两年以来,在总公司“投资驱动、产品创新、服务整合、移动互联网”的战略指引下,分公司发生了翻天覆地的变化,业务发展突飞猛进,内外勤队伍焕然一新。郭宗军介绍说,目前,宁波分公司下属5家分支机构,人员队伍超千人,服务客户达10万人。宁波分公司的经营坚持“产品的功能与发展相结合、渠道的转型与提升相结合、服务的创新与保障相结合、品牌的传播与慈善相结合”四大发展路径。两年来,在业务突飞猛进的同时,也积累和创造了一系列核心竞争优势。

创新产品扛起保费收入大旗

当然,华夏保险宁波分公司取得的骄人成绩,与华夏保险高品质的保险产品创新息息相关。记者了解到,2017年,华夏保险宁波分公司的开门红正在如火如荼地进行中,开门红主推的一款保险产品,就是华夏保险最经典、保费占比最高的保险产品之一——福临门年金保险。它在沿用保监会允许的最高4.025%预定利率基础上,再次优化升级,其“二次返本、终身返金”的年金特性与三大高保底理财账户的组合搭配,有效解决了客户个人养老、子女教育、大项支出、个人信托等需求。

华夏福临门具有以下特性:一、收益稳:年年返还,固定年金。保险合同规定,在保单生效当日零时,被保险人即可获得第一笔生存年金给

付,给付金额为合同基本保险金额的10%,之后每个保单周年日都可领取,直到60岁;客户满60周岁的首个保单周年日起,每年领取金额按照合同基本保险金额的30%给付生存年金,直至终身。二、返保费:保费金额,双倍返还。保险合同规定,被保险人在年满70周岁后的首个保单周年日零时仍生存,保险公司将按已交保险费给付一次祝寿金;被保险人在保险合同有效期内身故,将按被保险人身故时的已交保险费和现金价值较大者给付保险金。三、增值快:创新账户,稳健增值。福临门可免费附加三大理财账户,即黄金账户、铂金账户及钻石账户。三大理财账户属于“重投资型”的创新型万能保险。以钻石账户为例,过去一年公布的实际每月结算年化利率均为6.8%。四、功能全:领取灵活,功能强大。虽然保险合同存在合同存续期间变现不灵活的特点,但福临门因为强大的万能账户功能设计,很好地弥补了这方面的不足。

尤其值得一提的是,近期华夏保险的专项医疗险强势推出,每天最低0.5元,即可享高达每年200万元、终身500万元的住院医疗保障。医疗险汇集5大突破,震撼市场:突破保额,500万元的终身赔付限额,给您更多承诺;突破保费,几百元的首次投保,给您更多优惠;突破社保和赔付比例,自费药、进口药、材料费、手术费、特殊门诊费等均可在约定范围内报销;突破年龄,从出生28天到65周岁均可投保,且可续保终身;突破理赔,终身500万元限额内发生理赔,仍可续保。这一爆款医疗险的推出,势必为华夏保险宁波分公司2017年开门红带来财富健康双丰收。

高效优质服务赢得市场认可

在业务稳健发展的同时,华夏保险坚持打创新持久战,源源不断为客户提供一流的服务。今年5月,华夏保险微信投保工具正式上线,利用便捷的互联网社交工具,华夏保险开创了全新的投保方式,全面推广微信投保、微信保全、微信理赔报案,给客户带来了不一样的惊喜,客户可以实现电子签名、实时转账、实时核保、电子保单实时送达、电子回执、身份证等资料拍照上传,全程无纸化,减少不必要的流程,极大提升了用户体验。如今,华夏保险的客户只需要在自己的微信上完整填写投保信息,告知事项、转账信息,并上传投保所需的证件资料照片后,即可完成投保流程,整个过程如同

在网上购物一般方便、快捷。

“客户利益至上”是华夏保险的核心价值观,这些年来,宁波分公司始终秉承这一理念,不断提升理赔服务。2016年3月,宁波保险业公布了2015年宁波人身保险公司服务评价结果,华夏保险宁波分公司以高效的理赔服务排名行业前三。

公益让保险大爱更有温度

在履行社会责任方面,华夏保险积极践行“让华夏充满爱”的企业使命,打造公益长效机制,探索公益模式创新,受到社会各界广泛赞誉和信赖。

自2013年起,每年重阳节前夕,华夏保险借助秋季客服节,开展一系列“关爱贫困老人,致敬抗战老兵”公益活动。慰问4年间,华夏保险总投入逾两千万,每年至少探望抗战老兵、孤寡贫困老人千名以上,参与慰问的志愿者更是达到万名以上。历年来,华夏保险宁波分公司积极参与此项公益活动,让民众更深入地了解老兵的峥嵘岁月和现实处境,也进一步树立了华夏保险公益品牌形象。2015年华夏保险更因此获两项殊荣:中国老龄事业发展基金会颁发的“全国首届敬老志愿服务模范单位”、阅兵联合指挥部颁发的“70周年阅兵保障贡献突出”奖。

近两年,华夏保险宁波分公司也积极投身公益事业,结合春、秋客服节举行点亮行动、圆梦行动、老兵行动、敬老行动等多种公益活动,身体力行地去关心更多的弱势群体,让华夏大爱充满甬城每一个角落!

荣耀让华夏儿女深感自豪

在业务高速发展的同时,公司经营不断升级,品牌价值持续提升。多年来,华夏保险在业务、产品、服务、品牌、公益等各方面荣获一系列重大奖项和荣誉称号,如“最佳寿险公司”“中国最具影响力保险企业”“中国最值得信赖的十大寿险公司”“最具竞争力保险公司”“亚洲品牌500强”“最具社会责任保险品牌”“最佳公益品牌”“最受消费者喜爱保险公司”“服务最好的保险公司”“最佳保险服务创新奖”“杰出保险客户服务奖”“年度最佳财富管理寿险公司”“大众理财突出奖”等,这一系列的荣誉勋章,正是华夏儿女始终秉持“客户利益至上”的最好见证,是每一位华夏儿女都引以为豪的勋章与盔甲!

记者 徐文燕 通讯员 梁银花

“截至2016年11月,华夏保险宁波分公司总保费达到了52319万元,其中2016年9月、10月连续两月单月新单保费位居宁波市场第一,10月单月新单保费占宁波市场新单保费的近四分之一!”近日,在远洲大酒店举行的华夏保险宁波分公司营销渠道2017年开门红启动大会上,公司营销部负责人掷地有声地抛出这一连串数字,让在座的近千名宁波华夏人振奋不已。

过去两年,宁波保险业迎来了发展的黄金机遇期。2014年7月,宁波获批成为全国首个“会省市共建”保险创新综合示范区,保险创新逐渐成为我市金融工作领域最大的亮点、特色和优势。今年6月,宁波获批国家保险创新综合试验区,更使宁波保险创新上升为国家战略,给我市保险业发展带来了前所未有的机遇。在此背景下,年轻的华夏保险宁波分公司借着宁波保险业发展的东风,秉持“客户利益至上”的核心价值观,坚持“艰苦创业,绩效第一”的企业精神,坚守“简单、和谐、务实、快乐”的企业文化,狠抓实干,辛勤耕耘,在宁波这片保险的沃土中取得了大丰收,实现了价值倍增、规模稳增的强劲势头,迅速崛起于宁波市场。

记者了解到,2014年,华夏保险宁波分公司标准保费不到2000万元,规模保费仅3.6亿元,内外勤总数不足百人;今年前11月份,分公司的标准保费突破了5个亿元,规模保费近16亿元,分公司营销团队人数已近千人。两年时间,业绩呈爆发式增长,华夏保险宁波分公司用实际行动打造了刻有宁波烙印的华夏速度。根据宁波保险行业统计,今年前10月,宁波分公司新单保费总收入47446.45万元,市场占比7.77%,市场排名第五位。



2016年10月9日,华夏保险宁波分公司志愿者分队在宁波光荣院看望参与抗美援朝的老兵。



2016年5月31日,华夏保险宁波分公司志愿者分队在海岱路镇中心小学开展圆梦行动。

结语:长风破浪会有时,直挂云帆济沧海。2017年,华夏保险宁波分公司将以获批的国家保险创新综合试验区为契机,推动业务快速、持续、健康发展,使华夏保险的保险产品走向更多的甬城人,为甬城百姓提供更多的保险风险保障。郭宗军表示:“2017年,宁波保险业将迎来创新发展的战略机遇期,华夏保险宁波分公司将以终为始,继续奋进,为宁波保险业的发展做出更大贡献”。



市民想了解华夏保险的产品,可以微信扫描二维码,也可以登录官网: www.hualife.cc。