

纪念2017年3·15国际消费者权益日活动

■ 文 / 周赫瑾

业务发展态势持续趋好

法人渠道业务达成新保保费 10.73 亿元, 新保营业收入 9.52 亿元, 全司系统排名第 3 位; 非健短险保费达成 9444 万元, 达成率 128.8%。

2016年,太平洋寿险上海分公司围绕“触动人心的客户经营”主题,积极进行创新型客户经营模式的探索,并通过搭建“健康管理,快乐亲子,教育前线,都市丽人”

2016年5月,上海分公司开展城市定向寻宝特别公益活动,邀请一路风雨同行的客户代表、营销代表、内勤代表、媒体代表等共同寻找太保25年发展在上海地区留下的足迹,以此一方面加强对公司历史的认识,一方面加强与公司继续一同前行的信心。另外,所有选手的进步成绩,都转化成公益金额,用来购买相应的慈善物资。

2016年10月,分公司冠名主办大型亲子嘉年华活动,以家庭为单位的亲子定向跟贯穿整个活动流程,中途设置摸石过河、火线穿越、弯腰过杆等十个创意有趣的任务点,极度考验了家长和孩子们的默契度。此外,终点区域还设有嘉年华文艺项目,活动以轻松愉快的模式,体现了太平洋保险致力于幸福家庭保驾护航的宗旨。

2017年伊始,太平洋保险集团提出“数字太保”战略转型新目标,明确“从大象到猎豹”的发展愿景,以“创新数字体验、优化数字供给、共享数字生态”为转型抓手。上海分公司在集团“数字太保”战略指导下,

具体来说,个人业务方面,在人力健康发展的基础上,将通过主动调整产品结构和客户经营模式来提升队伍整体收入,优化核心队伍结构,改善队伍留存并提升投入产出;法人渠道业务方面,将继续聚焦健康养老产业中心和渠道业务,其中健康养老事业中心聚焦中大型企业客户健康养老业务,渠道业务条线巩固渠道经营业务规模与获利能力。

■ 文 / 张航

数据显示,从2016年4月18日至2017年2月28日,通过“快处易赔”处理报案共计3538件,已结案件为2436件,占比为68.15%。其中,已结案的案件报案支付周期仅为12.18天,相较于2016年整年普通案件报案支付周期13.00天,查勘周期缩短5.82天。