

合众家

内部资料 客户免费交流 湖北内部资料准印证 1005/ZY 号

合众人寿保险股份有限公司主办

总第六期 2012年1月8日

全国服务热线: 95515

盘点 2011 专刊

100亿 合众历史上 年度保费的第一个百亿元

截至12月6日,合众人寿全年承保保费突破百亿,达1000516.5万元,这是合众历史上年度保费的第一个百亿元。六年来,合众走过“不平凡的道路,取得了不平凡的业绩”,保费增长了16倍,总资产从成立之初的8亿元到现在的290亿元,实现了36倍的增长。

2011年寿险行业“祸不单行”,存款利率上升、银保政策调整、代理人增员难、投资市场低迷等影响因素接踵而至,在全行业整体向下

的情况下,合众人寿依然保持了较高的增长率。

合众人寿2005年成立,经过3年的飞速发展,实现全国布局,2009年开始深抓内涵发展,苦练内功,在“深化创新变革,提速内涵发展”方针指引下,逐步建立起适合自身发展的“成熟的业务发展模式和稳定可持续发展的业务平台”,使得公司一直保持着较快的业绩增长。

养老

合众健康谷 未来的养老社区

老龄化人口的急剧增长背后,蕴藏着养老产业的巨大市场空间。合众人寿把养老产业视为“朝阳产业”,在武汉投资80亿元,建设“合众健康谷”。该项目已于2010年年底开工,建成后将成为集养生、养老、旅游度假、康复

疗养、医疗服务于一体的现代高端服务产业平台。该养老城的建成,可有效缓解区域快速老龄化与养老机构资源不足的矛盾,为政府构建的养老服务形成有效补充,产生持续社会效益和经济效益。

批筹

合众资产管理获保监会批筹

中国保监会2011年11月2日发布公告,批准合众资产管理股份有限公司(下称“合众资产”)筹建。业内人士普遍认为,在合众人寿即将迎来七周年诞辰之际,合众资产的获批筹建,既标志着合众人寿的发展取得了令人瞩目的成就,更为其二次腾飞奠定了坚实的基础。

此次获批筹建顺应了保险业

资产管理改革的大势。使得公司能更好地把握良好的发展契机,利用多样化的产品结构,有效平滑资本市场波动对业务规模的冲击,在做好消费型产品的同时,丰富投资型产品结构,发挥保险机构审慎投资的特点,使公司能在未来几年激烈的市场竞争中脱颖而出。

公益

合众助学行 全国火热开展

2006年8月,合众人寿启动了每年一届的全国性助学活动“合众助学行”。作为领跑合众公益体系的公益项目,其热烈呼吁社会关注寒门学子,“合众人之力,将爱心传递”。

六年来,从捐助高考寒门学子到捐助小学生,从捐助烈士红军后代到捐助出险客户子女,从爱心之旅寻访到励志学子演讲,从捐赠善款到捐建学校基础设施,从公司独自运作到与官方NGO强强联合……每一届合众助学行都在紧跟国家相关政策、及时转变思维、一步步走向正规。

2011年,合众的公益事业迎来了一个新的里程碑——一个独立的第三方公益平台——合众公益协会正式成立,其下设的26家合众助学俱乐部也成为“合众助学行”的主要运作平台。作为一个

“慈善平台”,俱乐部通过组织周末自驾车助学和公益旅游结合的形式,在吸引更多普通的“你我他”定期向贫困学子提供帮助的同时,还倡导一种“享受生活、快乐公益”的理念。俱乐部通过将爱心人士与贫困资源的面对面精准对接,以其公正、透明、持续的运作机制吸引了很多想实实在在做公益的爱心人士及企业,在部分地区,加入“合众助学俱乐部”去做公益已然成为当地的一种时尚。截至去年12月31日,“合众助学俱乐部”2011年度已有25家分部共举办了102场活动,共资助贫困学生3015人,全国会员总数达8500人,总募捐额度达130万余元。

本期导读

新年快樂

2011 合众荣誉

● A2版·合众荣誉

合众“财富年年” 一生“幸福年年”

● A3版·合众产品

2011 合众服务

● A5版·合众服务

2011 合众公益爱心之路

● A6版·合众公益

2011 年合众外勤感动故事

● A7版·合众故事

2011 十大承保 十大理赔

● A8版·专题



责任编辑:李欣

地址:北京市海淀区杏石口9号合众大厦5层

电话:010-59949999-88531

传真:010-59949406

邮编:100195

联系邮箱:lixin013@ulic.com.cn

合众人寿自成立以来,一直以消费者为中心,诚信待人,在服务方面始终坚持“合众保险·理赔不难”的理念,在公司发展方面,走有“合众特色”的保险发展之路,通过努力践行企业公民职责,获得了广泛的公众认同和社会荣誉。

2011年合众人寿屡获殊荣,体现了市场和客户对合众产品和服务的认可和喜爱。未来,合众人寿将承担起企业公民的使命,将公益慈善进行到底,并坚持不懈地根据市场需要,开发更多老百姓认可和需要的理财产品,精益求精,更加细致贴心为客户服务。



年度最受信赖寿险公司

10月28日,由和讯网发起,中国证券市场研究设计中心联合主办的“2011保险业创新与发展论坛暨保险行业财经风云榜颁奖典礼”在京盛大揭幕,合众人寿在众多寿险品牌中脱颖而出,获“年度最受信赖寿险公司”奖。中国保险行业协会副秘书长单鹏,北京工商大学保险系主任王绪瑾,以及40多家中、外资保险公司代表参加了此次盛典。

此次“保险业最具潜力品牌”评选活动为保证评选活动能够公平、公正、公开的进行,主办方广泛采集各方意见,采用线下测评与线上投票相结合的方式,通过综合专业真实的测评数据、投资者投票评选、行业机构及专家深度解析等因素得出最终评选结果,已经连续举办八届,是行业内最权威、最有影响力的年度评选之一。



最佳养老保险产品 最畅销保险产品

11月26日,第六届中国保险创新大奖评选结果在深圳揭晓,合众人寿凭借快速的公司发展和令人瞩目的业绩增长得到专家和市场的广泛认可,荣获“2011年度最受客户关注保险品牌”大奖。同时,合众人寿养老定投年金保险(分红型)在产品综合评比中获得“最佳养老保险产品”、“最畅销保险产品”奖。

据了解,中国保险创新大奖评选活动由保险文化杂志社主办,并由中国营销协会、中国企业文化研究会、中国保险学会并联合全国各大名牌院校保险院系等行业权威机构联合举办,成为连续举办六届,成为中国保险业内最具影响力的评选活动之一。

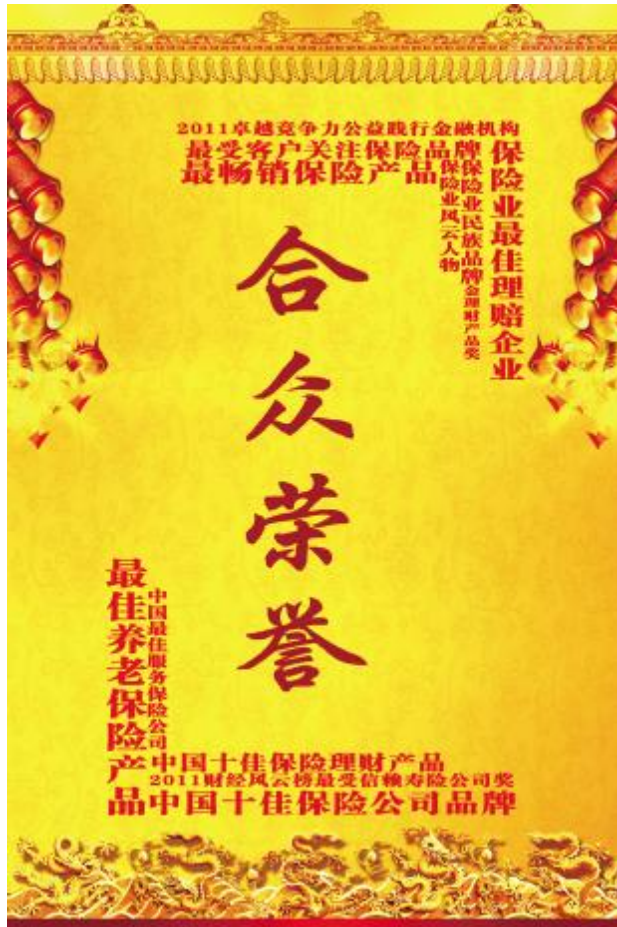
据合众人寿总公司相关负责人介绍,“合众养老定投年金保险(分红型)”是公司六周年司庆之际回馈客户而推出的一款新产品。除了传统的保障功能外,养老定投的最大亮点就在于具备突出的理财优势,能让客户“晚年有保障、长期护理金、养老高返还、保证累积率”,充分满足广大消费者对理财、保障的需求。本次获奖是业内专家和市场对合众人寿快速发展和发展潜力的一次认可。



保险业最佳理赔企业 保险业民族品牌

6月7日,由金融界网站、《证券日报》保险周刊联合知名学术机构对外经贸大学保险学院在北京共同举办首届“中国保险业品牌竞争力高峰论坛”,40余家保险公司负责人与会。合众人寿凭借自身实力,以独具特色的理赔服务摘获“保险业最佳理赔企业”、“保险业民族品牌”两项大奖,合众人寿董事长戴皓获“保险业风云人物”。作为一家中型寿险企业,合众人寿在本届高峰论坛上连获三项大奖,具有一定的标杆性意义。

此次高峰论坛上还揭晓了保险业风云人物、保险业民族品牌、保险业外资品牌、保险业保险中介之星、保险业最佳服务企业、保险业最佳理赔企业等“六大奖项”组成的“十大”评选结果。其中,戴皓等十位企业家被评为保险业十大风云人物。



2011 卓越竞争力公益践行金融机构

2011年11月22日,由《中国经营报》主办的2011第九届中国企业竞争力年会颁奖盛典在北京举行。在“2011卓越竞争力金融机构评选”中,合众人寿凭借“公益慈善”为核心的差异化品牌经营路径和助学活动的成功

开展,荣获“2011卓越竞争力公益践行金融机构”称号。

在本届中国企业竞争力年会的评选中,评委会一致认可合众在公益践行方面的卓越表现:在激烈的市场竞争下,截至11月28日,全国已有25家分部共举办84场

活动,全国会员总数已达7447人。各分部在操作活动的过程中也百家争鸣、百花齐放,探索出了独具自身特色的俱乐部发展路径,为总部俱乐部管理及兄弟机构的俱乐部建设提供了很好的借鉴经验。

作为一个“慈善平台”,俱乐部通过将爱心人士与贫困资源的面对面精准对接,以其公正、透明、持续的运作机制给当代备受质疑的慈善组织树立了楷模,吸引了很多想实实在在做公益的爱心人士及企业,在为公司积累了

大量潜在客户的同时,也通过实实在在的公益作为赢得了各级政府、监管部门、权威NGO及媒体的关注、认可与支持。



聚富定投——2011 分红型保险产品金理财产品

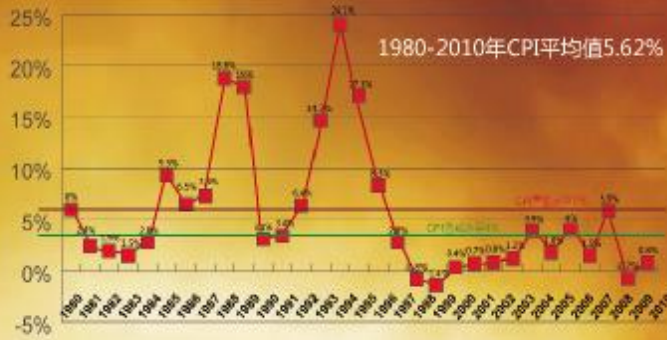
12月17日,合众人寿“合众聚富定投两全保险(分红型)”产品被《大众理财顾问杂志》读者评选为“2011 分红型保险产品金理财产品奖”。当日下午由《大众理财顾问》主办的第七届中国大众理财年会?2011 暨金理财奖颁奖盛典在北京西苑饭店隆重举行,多位经济学家、学

者,金融行业管理专家及该杂志众多读者参加了此次盛会。合众人寿开发的合众聚富定投两全保险(分红型)除了具有强大的保障功能之外还具有抵御通胀、保值增值的功能。该产品特有的“两加一”和给力的“双红利”设计受到前线业务员和广大客户的一致好评。该产

品从6月在合众人寿五家分支机构试点销售,8月开售单月产生8000万的保费收入,到11月已经达到1.56个亿的销售规模,产生购买新客户1.42万,单件最高100万,成为了合众人寿2011年下半年的主力产品。



通货膨胀是经济发展的常态性现象,反应通货膨胀的重要指标:消费者物价指数(Consumer Price Index),英文缩写为 CPI,是反映与居民生活有关的商品及劳务价格统计出来的物价变动指标,通常作为观察通货膨胀水平的重要指标。通货膨胀,是指经济运行中出现的全面、持续的物价上涨现象。一般说来当 CPI>3%的增幅时我们称为,就是通货膨胀;而当 CPI>5%的增幅时,我们把它称为就是严重的通货膨胀。2011年通货膨胀非常严峻,8月达到6.5%近13年以来的最高水平,从80年以来我国通货膨胀水平平均在5.62%。



按照现在银行公告的一年期利率水平 3.5%计算,冲抵 CPI 的 6.5%,存在银行的钱是贬值的,冲抵平均水平 5.62%,年年负 2.12%。日用生活品的物价上涨更是非常高。通货膨胀对百姓的影响是非常大的,处于温饱状态的人经历较大的通货膨胀,财富大幅度缩水,生活水平大幅度下降,成为生活拮据的贫困水平,实际上通货膨胀就是社会财富的一种再分配,如何让个人资产、财富能够战胜 CPI 是经济社会每一个人的重要生活常识。什么方式和渠道能够稳健、轻松的让个人资产保值增值也是所有老百姓热点关注的问题。

合众 “财富年年” 一生 “幸福年年”

□余旭东

一、合众财富年年——抗涨理财的先锋

合众财富年年推出的时间,正是物价上涨感受强烈的时候,产品特别设计了三种抗涨因素,三个抗涨元素在市场是全新的分享型抗通胀的组合拳:额外生存金给付、生存金利率和银行利率联动、额外分红累积。

额外生存金账户,在交费期间满一年起每年给付交费金额的8%,这个额外补贴就是合众人寿特别回馈于社会、让利于民的大手笔,是抗战第一先锋。比如10万元存银行,按现在的利率也才是3500元的利率,如果10万存到这个账户,满一年补贴高达8000元。要想财富保值增值,财富的增长速度必须跑赢CPI的数额以上,按照8%这个额度去计算足以冲抵通货膨胀造成的财富损失。额外生存金补贴数额也高于31年以来的平均通货膨胀5.62%。由于8%给付以后还要长期日复利,给的8%经过几年、

几十年的复利增值就远远大于这个数额,并且可以赢得复利的先优势。

生存金利率和银行存款利率联动机制,生存金累积生息的利率合众承诺高于银行1年期定期存款利率+1%,并且账户以日复利方式运行。高出银行利率1%就是抵御通货膨胀的有效武器,目前央行公告的一年期银行定期利率是3.5%,这个账户就与利率挂钩浮动,合众公告的利率是4.5%,而且是按照日复利方式运作生存金,能够做到随息涨息,与银行利率挂钩确保不低于银行利息收益,而且账户的具体运作是账户能够日日理财,这一设计也能够充分抵御通货膨胀。

分红体现了公司的分享文化,给予广大支持过合众的客户以丰厚的回报。这个产品是分红两全产品,按照国际通行的分红方式、按

照国家规定进行分红,通过分享保险公司发展的成果,充分体现出资产抗涨的效果。我国保监会规定分红保险每年分红额度是可分配盈余的70%分给保障持有人,分红以年度增加保额的方式运行。

一款理财产品中一下集中体现三个抗涨元素本身就是少见,龙年在理财市场打出的是全新的分享型抗通胀的组合拳。大部分中长期理财保障计划应对市场通货膨胀只是通过分红来体现,合众财富年年不仅通过分红体现财富增值,同时CPI补贴8%和利率+1%能确保客户获得稳健长期的理财收益,安心理财,充分应对通货膨胀,所以综合起来产品在三个方面体现出超强的抗涨效果,对客户的资产不仅能够跑赢CPI而且能够保值增值。

二、合众财富年年——复利理财的典范

相信许多人都听说过那个古老而经典的复利故事:在古老的印度王国,国王要重赏国际象棋的发明人——当时的宰相。而宰相什么贵重的奖励都不要,只要国王命人在全部棋盘格里放入米粒,做为对他的奖赏。但放入米粒时的规则如下:第一格内一粒,第二格内两粒,第三格内四粒……以此类推,每一格内都是前一格的两倍。国王笑了,认为宰相大小家子气,但等他知道结果后,他就笑不出来了。现在我们可以很轻松地计算出这个结果:等于18,446,744,073,709,600,000.00(粒)。但这个数据太抽象,据粮食部门测算,1公斤大米约有米粒4万个。换算成标准吨后,约等于4611亿吨,而我国2006年全国粮食产量约为4.9亿吨,考虑到目前中国的粮食产量是历史上的最高记录,我们推测至少相当于中国历史上1000年的粮食产量。

生命(时间)换取财富”,时间让复利产生了奇迹。这也正是长期复利投资的魅力所在。

初始资本不变,影响复利的结果有两个变量,一是复合增长率,二是时间。复合增长率越大,越能产生奇迹;时间跨度越长,越能产生奇迹。所以,我们投资的方法就是尽可能地增大平均复合增长率,尽可能地延长复合增长的时间。

合众财富年年的复利累积有两大渠道:生存金累积生息,分红的累积生息。两个账户的复利生息模型不一样,生存金累积是按照日复利累积生息,复利累积的频度高,累积的利率是联动银行利率,跟踪银行一年期定期存款利率,高于1%;分红累积是按照年复利累积形式进行,累积的利率是根据公司年度经营成果确定。两个复利账户最大问题在于这两个账户为了考虑客户需求,设定账户都可以随时部分或者全部领取,复利的效果取决于时间和数量,如果两个账户都不领取复利的效果就能够体现,但是一旦领取就破坏了复利基础,所以不到万不得已,尽量不要动用这两个复利账户。借助这个产品自己不用花大量精力在不擅长的私人财富复利领域来回折腾,省出的精力用在自己更加擅长的企业里,专业于事业,通过专业的复利理财产品或渠道复利省时、省心、省力。

《上班可以致富》作者之一杨伟凯(现任汇丰银行财富管理副总裁),强调上班族每个月至少要提拨三分之一的薪水,“从小做起”进行投资理财,尤其是复利理财,才有致富可能。三分之一是刚经直月薪不高时,应提拨的比率,等到薪水增加后可以逐步调高到二分之一,甚至是三分之二,这样累积财富的速度会更快。无怪乎爱因斯坦也认为:复利是人类已知的世界第八大奇迹。正如但斌先生所言:“我们是



三、合众财富年年——均衡未来收入的有效渠道



未来的幸福生活需要足够持久的提升消费水平来满足，而未来一定水平消费则需要持久的财务现金支持。合众财富年年就是转化今天的财富为将来将来财富的有效工具，通过工具把今天的收入强制储存累积、专业理财、复利增值、放大保值，得到未来可持续的稳定经济来源，即通过 10 年的理财能够创造从账户开始一直到百岁的持续现金流，特别是 60 岁后提供的 18% 的养老金给付是目前国内给付比例最高的年金，能够给客户带来稳定的未来消费的财务支持，60 岁前有创造价值的能力给付金额能够减轻工作压力。合众财富年年创造的未来自来现金流是长久的、均衡的、稳定的，这样能带来安全稳定的感觉，使老年生活不受任何经济波动的一影响，再加上分红的累计增加，整体上未来的收入是均衡保底的递增，符合百姓对未来自

活蒸蒸日上期望。

合众财富年年短期投入，可以选择选择 5 年、10 年、15 年投入，能够有效地将收入不稳定转化为持久稳定的收入，能够将短期收入积累转化为长期收入，带来的综合效果正是所有人苦苦追寻的投资理财渠道。

商业经济中各个行业的发展并非一直持久高速发展，收入也随之上下起伏波动，通常体现出来的发展周期是“好 3 年坏 3 年，好 5 年坏 5 年”，并且多数人一生会发生换工作换行业多次，现在收入人的预期不是持久稳定的。而这个产品就是不稳快速转成稳定收入的利器，趁着工资或投资收入目前基本稳定的时间，迅速直接转换是一劳永逸的事情。有了合众财富年年，未来幸福年年是有期盼的。有人这样形象的比喻和描述财富定投，就像养一个“孝顺的儿子”、一棵“丰产的果树”：“你养我十年，我孝敬你一生”、“短换长，幸福无限长”。很多人都想通过快速投入就能够终身的收益，这个渠道就是最好的选择。

四、合众财富年年——稳健理财首选

目前社会上的理财工具非常多，从专业理财角度看，理财要从安全性、收益性、流动性三个方面去综合评判，往往安全性和收益性强相关，安全低的收益高，安全高的收益低，对于三项因素的选择不同人理解和侧重不同，不过所有理财中安全性是首要考虑的因素，世界级理财专家巴菲特理财的经典格言就是对资产安全的最好解读，他说“牢记第一条 - 保住本钱；第二条保住本钱；第三条参照第一条和第二条。”，对于每个人生的养老需求来说，是刚性需求，未来的生活开支 100% 概率要发生，必须是没有任何风险的投资形式，理财结

果上没有侥幸的可能，对于全然要发生的经济消费开支必须保证绝对安全性。

合众财富年年的理财属于年金理财，它的理财给付金额都是以固定比率来体现，比如，生存金承诺第三年给付 15%，第四年到 60 前给付 5%，特别生存金是在交费期间给付交费金额的 8%，60 岁后到 99 岁每年给付养老金 18%，这一些指标都是以保单合同方式进行法律文书承诺，通过合同责任承诺固定的生存金、养老金方式给付，责任简单明了，理财稳定明确，合同双方责任清晰，只要客户按照规则投入，产出都是可以法律合同可以保证的，也就是安全的前提下能够保证长期理财收益，是百姓安全理财的首选。

合众财富年年除了固定承诺的利益之外，还以合同的形式承诺了理财模型，确保理财的方式是按照规则运行，比如固定给付的生存金、特别生存金、养老金，不领取可以按照高于银行利率 1% 来日复利运行。这就承诺了专家理财的形式。包括承诺额外分红复利理财的形式。这都是从法律上规定稳健的专家理财服务形式。

总之，通过以上产品优势特点分析，可以看到合众产品开发专家应时代和百姓需求，用最先进的理财元素和构思设计了市场领先的长期理财产品，理财形式和效果能够最大程度的满足市场需要，在严峻和常态的通货膨胀形势下必将带来巨大的市场销售份额。

(作者：余旭东，合众人寿理财顾问，注册会计师、个人理财规划师 CFP)



Union Life
合众人寿

热烈祝贺合众人寿保险股份有限公司

合众财富年年 年金保险(分红型)(A款)

隆重上市!

2011 合众服务大升级

据统计,自2005年开业至2011年10月31日,合众人寿已赔付理赔案101.74万件,赔付金额达8.36亿元。合众人寿在积极理赔、诚信服务客户的同时,“想客户之所想,急客户之所急”,力求让客户享受到最方便、快捷的保险服务。合众人寿荣获此殊荣,证明其在寿险市场上已树立了稳固的理赔形象,公司产品得到了消费者的广泛认可。在合众理赔“六大特色”的基础上,2011年,合众人寿又陆续推出VIP客户服务专享、“E”化保单、“三合一”通知书、免填理赔申请书等行业领先的创新服务举措。



“E”化保单全面上线

与第三方认证中心联合开发的外网电子投保系统日前正式上线。客户可以享受网上投保、规则自动校验、承保、支付、电子保单的一系列“E化服务”。客户从投保至拿到保险合同,最快数十分钟内即可实现,缩短了传统投保模式中客户需等待十天甚至半个月的情况。“E化保单”不仅节省了时间成本,更符合当今绿色、低碳的工作方式。

“E化服务”即客户在公司外网登录注册后,在业务

指导下网上填写并提交投保单,提交的投保数据时时导入核心业务系统进行规则自动校验、核保,客户可以选择POS刷卡、在线支付、转账等方式交费,承保后客户可直接登录公司外网下载电子保单并登录第三方认证中心网站进行保单有效性的验证。“E化服务”下的“E化保单”仅需轻轻一按键即可实现投保,打破了传统流程中业务员联系客户填写投保单至投保单交回柜面所需的1-3天时间。

“三合一”通知书

合众为了给客户提供更便捷、完善的服务,2011年4月开始将续期缴费通知、红利领取通知、生存金领取通知整合统一寄发到客户手里,实现了由繁而简的“大瘦身”。

三合一通知书可以统一公司形象、节约成本、更加低碳、提升客户满意度。在三合一项目上线前,三类通知书分别由各分公司保费部、运营中心分三次向客户寄发。通过客户向电话中心的反馈,由于各地邮局的投递质量,可能会出现仅收到其

中部分信息的情况。三书合一后由总公司集中管理,将三类通知书整合一次寄发给客户,在选择合作外包商时,公司严格筛选,对市场上提供类似服务的公司进行了事前调研,最终与技术平台完善,并能提供增值服务的公司签订了合作协议。

通过外包公司提供的客户地址、邮编等基础信息校验功能,公司能及时发现客户信息不完整、不准确的情况,通过将信息分配给续期服务人员电话、面访联系客户,再结合公司制定的信息

下发、追踪、反馈等衔接流程,协助客户变更准确信息,一方面保证客户今后能及时掌握了解公司及其保单各类讯息,另一方面也为公司顺利续收奠定了基础。



瘦身前

瘦身前

“综合客户服务平台”和“反馈渠道一体化”

2月合众全面开通“综合客户服务平台”,此平台可以实现客户记录的系统共享,有效提高客户服务的效率和质量。“综合服务平台”是将电话中心、柜面、外网和其他反馈渠道进行综合,实现客户问题流转、处理和追踪的系统化,使客户在公司任何渠道的每一次服务记录均可在公司所有服务渠道中共享,提高处理效率,降低追

踪难度,减少人力成本,提高客户服务效率和质量。实现将电话中心、柜面、外网和其他反馈渠道一体化,形成一个完整的服务体系。

为了便于客户更快捷地了解、体验公司的各项服务,合众一直在不遗余力地推行受理渠道的多元化,可以通过客服柜面、全国统一客服热线95515、电子邮件、公司官网、代理人等方式联系到我们。

“首问负责制”、“一站式服务”

2011年2月,合众全面推行了柜面人员“首问负责制”,推行此制度的目的则是为客户提供“一站式服务”。“首问负责制”是指客户临柜通过客服柜面、电话中心、公司官网提出服务需求后,只需一次接触,客户需求即被记录,并由首位接待人员负

责处理、转办、追踪、反馈的服务过程。强调实施一柜面的业务受理模式,集新契约、保全、理赔、咨询、投诉等业务的申请为一体,将客户的全面保险业务需求进行集约化处理,提供“一站式服务”。

VIP 客户服务专享

为彰显VIP客户尊贵身份,公司特别建立了尊贵客户管理体系,即VIP客户管理体系。此体系旨在为高端客户群体提供差异化、个性化的附加增值服务,立足于高端客户群体个性化的服务需求,着力打造与客户尊贵身份相匹配的服务内容。

公司出台了《合众人寿VIP客户服务管理办法(暂行)》,2011年9月10日至10月10日,公司隆重推出“合众辉煌,与您共享”VIP客户回馈活动!此次回馈活

动,以公司企业文化和发展历程为主题,各分公司以高端酒会、客户联谊会等形式,VIP金银卡客户共同了欢乐时光。

在活动中,VIP客户不仅可以参与到各种丰富多彩的活动,还获得了精美的公司文化册。通过多种VIP客户专享活动,使客户和公司加深了了解。



免填理赔申请书

照以往的理赔申请流程,不论是客户亲自到柜面申请理赔,还是委托代理人办理理赔申请,均需手工填写纸质的理赔申请书,偶尔遇见视力不好的客户,填写起来费时费力。现在,客户亲

自到公司柜面办理理赔时,只需向客服专员口述案件信息,客服专员便将信息直接录入系统,当即打印出理赔申请书,客户签字确认即可办理理赔。手续更加简洁明了,操作错误也大大减少了。

客户入院慰问出院现场理赔

2011年,合众人寿推出客户入院慰问,出院现场理赔等服务。由理赔服务人员携带小礼品及慰问函到医院进行上门慰问,告知客户应备资料、联系方式,提醒客户告知出院时间。

当客户出院时,理赔人员亲自前往医院,通过无线

上网设备登录公司理赔系统进行理赔现场结案。据悉,截至今年7月底,理赔现场结案14件,为客户发放健康小贴士1077件。通过这些温馨的服务方式,合众人寿力求在兑现保单承诺的同时,使客户亲身感受到亲情式服务。

7×24 小时全国统一客服热线

合众建立了业界安全标准最高的现代化的数据中心,数据中心用地面积超过1200平米,目前已建设使用500

平米,并可以保证公司十年内的扩容需要。

建立全国集中的电话中心

并开通了7×24小时的全国统一客户服务热线95515,配合公司的集中运营,为客户提供全方位服务。

投入巨资购置了目前最先进的系统设备和软件来搭建一流的电话中心平台,设置语音、短信、传真、E-mail等多种沟通渠道,为客户提供专业化、人性化、高品质、全天候服务,使客户在任何时间都能方便地通过通讯工具享受合众的专业服务。

携爱同行 为爱见证

——2011年“合众助学行”活动掠影

【题记】

从2006年8月,撒下第一粒合众助学的种子开始,六年来,“合众助学行”的爱心队伍已经走遍全国26个省市自治区100余座城市周边的村村寨寨,从捐助高考寒门学子到捐助小学生,从捐助烈士红军后代到捐助出险客户子女,从贫困学子寻访到励志学子演讲,从捐赠善款到捐建学校基

础设施……每一支蜿蜒在山路上的车队长龙、每一个跋涉在泥泞中的铿锵足迹,都是我们爱的见证。

2011年,这支爱心的队伍有了一个响亮的名号——“合众助学俱乐部”,作为一个传递爱的组织,俱乐部通过周末自驾车助学和公益旅游相结合的形式,在吸引更多普通的“你我他”定期向贫

困学子提供帮助的同时,还倡导一种“享受生活、快乐公益”的理念。在部分地区,加入“合众助学俱乐部”去做公益,已然成为当地的一种时尚。

截至2011年12月31日,“合众助学俱乐部”本年度已有25家分部共举办了102场活动,共资助贫困学生3015人,全国会员总数达8500人,总募捐额度已达130余

万元。一如既往,我们相信这种聚少成多的点滴力量,相信大家力所能及的小公益,终将汇聚成能量无限的大爱之心。

2012年第七届“合众助学行”即将启航,为了帮助到更多的孩子们,请您和我们——

“合众人之力,将爱心传递”!

(总公司:李妍)



湖北 上图:一位崇仁二小学生家长擦着眼角的泪水说道:“我了解到这个孩子他没有妈妈,出于一个母

亲的本能,我就想抱抱他,把他当做自己的孩子。”

2011年湖北分部本年度共举办了2场活动,共资助贫困学生103人,总募捐额度达4.12万余元,会员总数达135人。



山东 上图:合众助学行走进山东滨州无棣县。现场,一个受助的贫困生正在给

资助家庭的同龄人系上鲜红的红领巾。

2011年山东分部本年度共举办了6场活动,共资助贫困学生181人,总募捐额度达5.43万余元,会员总数达337人。



河南 上图:不哭,不哭”爱心人士柴女士轻声安慰着捐助对象小亚芳。听着柴女士的女儿亲切地喊自己

“姐姐”,感受着萦绕在身边的浓浓的关爱,她激动地哭了起来。

2011年河南分部本年度共举办了2场活动,共资助贫困学生50人,总募捐额度达1.38万余元,会员总数达244人。



河北 上图:2011年石家庄助学行首场活动与个险平台相结合,外勤活动踊跃参与,成功邀约近三百名爱心人

士。活动结束后,爱心人士反映希望助学行活动能在石家庄持续开展。

2011年河北分部本年度共举办了7场活动,共资助贫困学生118人,总募捐额度达3.87万余元,会员总数达424人。



上海 上图:2011年10月18日在对昌林民工子弟小学的助学行活动中,困难学子们在接过助学金后为上分合众公益爱心

俱乐部的爱心人士们亲手系上红领巾,以表达心中无限的感恩之情,场面温馨感人。

2011年上海分部本年度共举办了4场活动,共资助贫困学生140人,总募捐额度达9.4万余元,会员总数达238人。



广东 上图:家长们知道爱心志愿者的到来,特地为我们准备了水和两箩筐番薯。精心摆设成心型的矿泉水

让彼此的心都非常温暖。

2011年广东分部本年度共举办2场活动,共资助贫困生73人,总募捐额度达2.575万余元,会员总数达270人。



江苏 上图:一位孩子刚刚满月的母亲抱着孩子来到活动现场,她告诉我们“她曾经也是一个贫苦的学

生,现在生活好了。但还是不愿错过这次奉献爱心的机会”。

2011年江苏分部本年度共举办了4场活动,共资助贫困学生102人,总募捐额度达4.02万余元,会员总数达483人。



浙江 上图:这里没有城里孩子乡下孩子的区分,没有领

导下属的区分,大家齐心协力为的就是开心。

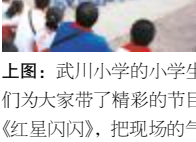
2011年浙江分部本年度共举办了3场活动,共资助贫困学生83人,总募捐额度达5.24万余元,会员总数达708人。



北京 上图:王涛,18岁男孩,脑瘫患者,见到老师十分激动,虽说不清楚,但抱着老师,足以说明他们

心中的喜悦。张老师说道:“孩子们很单纯、善良,只要你用真心呵护他们,他们就会用全心对待你。”

2011年北京分部本年度共举办了3场活动,共资助贫困学生49人,总募捐额度达2.85万余元,会员总数达364人。



内蒙古 上图:武川小学的小学生们为大家带来了精彩的节目《红星闪闪》,把现场的气氛推向高潮,爱心人士受到表演气氛的感染,情不自禁的随着小学生的歌声打起了拍子,为小学生加

油!在现场,孩子们与爱心人士一起做活动,现场充满了浓浓的爱意。许多爱心人士都被现场的气氛所感动

2011年内蒙古分部本年度共举办了1场活动,共资助贫困学生39人,总募捐额度达1.07万余元,会员总数达101人。



湖南 左图:一位坚强的老人,他的故事让每一个人都流下眼泪。

2011年湖南分部本年度共举办了6场活动,共资助贫困学生111人,总募捐额度达3.53万余元,会员总数达224人。



安徽 左图:孩子们铿锵的誓言,让大家感受到山区孩子们同样的成长力量!

2011年安徽分部本年度共举办了4场活动,共资助贫困学生112人,总募捐额度达3.36万余元,会员总数达798人。



江西 左图:爱心车主都自发的来到受捐助孩子家中,带来了他们所需要的生活用品。

2011年江西分部本年度共举办了7场活动,共资助贫困学生219人,总募捐额度达6.57万余元,会员总数达645人。



宁夏 左图:张陈参加了宁夏助学俱乐部举办捐助活动,现场捐赠价值3000元的图书。

2011年宁夏分部本年度共举办了6场活动,共资助贫困学生215人,总募捐额度达13.31万余元,会员总数达498人。



陕西 左图:两校的孩子互相赠送爱心礼物,通过自我介绍,互送祝福。

2011年陕西分部本年度共举办了6场活动,共资助贫困学生152人,总募捐额度达4.27万余元,会员总数达359人。



青岛 左图:爱心人士高女士资助的谭家村小学三年级的刘同学和自己的儿子年龄一样。

2011年青岛分部本年度共举办了1场活动,共资助贫困学生30人,总募捐额度达1.5万余元,会员总数达32人。



大连 左图:人生若只如初见,却不曾料到短短的初见之后便是分别。

2011年大连分部本年度共举办了2场活动,共资助贫困学生40人,总募捐额度达2.55万余元,会员总数达73人。



新疆 左图:荣威车友会会员带着自己的孩子参加助学行活动。

2011年新疆分部本年度共举办了4场活动,共资助贫困学生63人,总募捐额度达1.96万余元,会员总数达310人。



山西 左图:层层叠叠的山,湛蓝天空下,两间仅有的低矮的校舍,和羞涩的孩子们。

2011年山西分部本年度共举办了3场活动,共资助贫困学生103人,总募捐额度达5.1万余元,会员总数达126人。



广西 左图:一位70岁高龄的全国特级教师和她资助的瘦弱女孩合影时,幸福的微笑着。

2011年广西分部本年度共举办了13场活动,共资助贫困学生631人,总募捐额度达37.766万余元,会员总数达508人。



辽宁 左图:活动开始后,志愿者们将捐赠的物资送给孩子们,孩子们都非常开心。

2011年辽宁分部本年度共举办了3场活动,共资助贫困学生74人,总募捐额度达3.7万余元,会员总数达124人。



吉林 左图:孩子们为我们的志愿者带上鲜艳的红领巾。

2011年吉林分部本年度共举办了6场活动,共资助贫困学生144人,总募捐额度达7.04万余元,会员总数达809人。

六年穿越 合众保费破百亿元大关

“只有在突然退潮的时候,你才知道谁在裸泳。”巴菲特如是说。不仅股市如此,保险行业也是如此。2011年,中国保险业遇到了前所未有的挑战,业绩低迷、“股债双熊”,昔日高歌猛进的险企大佬,如今纷纷不语。但低迷中终究还是有坚毅不拔者,当年“高筑墙、广积粮”的险企,今年却在各自领域内“称王”,逆势增长。

合众人寿正是其中的佼佼者。一家年轻的企业,2005年在武汉成立,近七年时间里,她不学花拳绣腿,不一味追逐份额,深耕保险核心业务,致力于为广大客户提供更加实惠的产品。

“七年创业经营取得了不平凡的业绩,为社会作了重要贡献。”

截至12月6日,合众人寿全年承保保费达1000516.5万元,这是合众历史上年度保费的第一个百亿元。2011年寿险行业“祸不单行”,存款利率上升、银保政策调整、代理人增员难、投资市场低迷等影响因素重重叠加,所以这个百亿元更来之不易。

正是在市场整体向下的情况下,合众人寿依然保持较高增长率。截至12月

31日,总承保保费105.4亿元,同比增长28.2%。

成绩的背后是政府和监管部门的支持和认可。12月8日,湖北副省长对合众发展汇报作了重要批示,合众“七年创业经营取得了不平凡的业绩,为社会作了重要贡献”。中国保监会前主席吴定富也在考察合众时也曾说,“合众近几年的发展坚持科学发展观,做到又快又好。”

“保险就是赔出来的。”

2006年合众人寿针对“买保险容易理赔难”的问题,率行业之先推出“合众保险 理赔不难”六大理赔服务举措,为其在行业内外赢得了广泛赞誉。而其中诸多理赔举措现在已成为行业理赔的作业规范。

“保险就是赔出来的。”合众人寿董事长戴皓说。公司自开业以来,理赔赔付总数近百万件,赔付总金额达7.8975亿元,5日结案率从2006年的91.85%提高到2010年的98.11%。

合众始终秉承“友善、便捷、专业”的服务理念,为方便客户,2011年合众人寿已推出E化保单服务,现场理赔结案,免填理赔申请书等多项新的服务举措,其中现场理赔结案服务极大方

面了出险客户,使合众服务再次差异领先。合众用心用情服务,换来的是客户的认可。截至8月3日,合众人寿已累计客户总数为140.8820万人,其中,VIP客户8537人,包括金卡客户2246人、银卡客户6291人。

六年公益路,合众人之力,传递爱心

“合众人因爱而生,我们通过公益事业、慈善捐赠履行自己的社会责任。”戴皓这样表达他对企业慈善的看法。正是秉承这样的理念,截至2011年8月,合众人寿对外直接捐款逾千万元,达11498211.81元。对于一家成立不足7年的企业,不得不说这体现了她强大的社会责任感。

2008年南方雪灾,合众人寿紧急派出4支慰问组携救灾物资兵分四路到雪灾一线看望受灾群众,并为奋战在一线的工作人员及志愿者捐赠保险,累计捐赠善款近200万元;5·12汶川地震,合众人寿于第一时间向灾区捐款300万元,并紧急购买了价值20万元药品、棉被等物资运往灾区,将抗震救灾工作中牺牲的烈士子女纳入“合众助学行”捐助范围,共为灾区捐赠近450万元款物;青海玉

树地震,合众人寿向灾区捐款100万元,公司全体员工累计捐款超过70余万元。

合众人寿为何会如此热衷公益?

“我的目标是30岁做实业家,40岁做金融家,50岁做慈善家。前两个目标已经实现了,还有最后一个目标,我正在努力。”戴皓如是说。

2002年1月4日,东北刚下了新年的第一场大雪,已是亿万富豪的戴皓乘坐的越野车翻到路边10米多深的沟里。从此,命运会急转直下,他的人生改变了方向。经过无尽的折磨,戴皓奇迹般活了下来,在病床上他想到创办保险公司。

“我调研后发现,老百姓普遍反映保险行业投保容易,理赔难。我遭遇车祸,所幸还有雄厚的资金可供治疗;可对于大多数家庭不富裕的民众来说,一旦遭遇病故,就将是家庭的灭顶之灾。所以合众要卖大众化的产品,让更多的人有钱在医院接受医疗。”戴皓谈到合众的缘起时说。

因爱而生,仁通四海。

(郑聪)

2011年十大承保

- 1、3月承保内蒙古鄂尔多斯客户胡某,养老定投576万。
- 2、1月承保内蒙古鄂尔多斯客户付某,养老定投262万。
- 3、6月承保内蒙古鄂尔多斯客户刘某,养老定投260万。
- 4、1月承保内蒙古鄂尔多斯客户王某,养老定投255万。
- 5、5月承保内蒙古鄂尔多斯客户石某,养老定投240万。
- 6、5月承保内蒙古鄂尔多斯客户李某,养老定投125万。
- 7、1月承保北京客户安某,至尊宝两单各123.7万。
- 8、1月承保内蒙古鄂尔多斯客户李某,养老定投123万。
- 9、4月承保上海客户陈某,至尊宝分别110万。
- 10、11月承保河南南阳客户陆某,幸福100万。

2011年十大理赔

- 1、4月15日,被保险人刘某交通意外身故,其生前购买金长红B,保费50万。该案件合计赔付1085725.38元。
- 2、8月19日,被保险人王某交通意外身故,其生前购买长红A,保额318900。该案件合计赔付643163.09元。
- 3、1月21日,被保险人姚某交通意外身故,其生前购买幸福人生10万。意外伤害50万,该案件合计赔付600228.16元。
- 4、12月7日,被保险人张某交通意外身故,其生前购买长红鼎丰,保额291720。该案件合计赔付587045.25元。
- 5、8月22日,被保险人杨某急性心梗身故,其生前投保喜洋洋年金30万。该案件合计赔付580892.35元。
- 6、9月2日,被保险人聂某肺癌身故,其生前购买金长红B,保费426000。该案件合计赔付472137.4元。
- 7、11月28日,被保险人赵某溺水身故,其生前购买长红D,保额230800。该案件合计赔付464630.34元。
- 8、11月28日,被保险人岑某肺癌身故,其生前投保财富人生10万。该案件合计赔付355414.13元。
- 9、4月22日,冷某因恶性葡萄胎申请重疾,其先后投保得益重疾2万,爱心宝重疾20万。该案件合计赔付306859.29元。
- 10、12月19日,被保险人聂某因肺癌申请重疾,其投保幸福重疾30万。该案件合计赔付300933.06元。

Union Life
合众人寿

客户服务热线 95515
www.unionlife.com.cn



合众保险 理赔不难

更放心

守护温馨时分,保障关键时刻。

合众人寿一直秉承“友善、便捷、专业”的服务特色,沟通零距离,服务更贴心。