



围绕需求开发产品 满足客户多元需求

利安人寿新推系列特色保险产品

2020新年第一天,罗振宇跨年度演讲又提到了保险,这已经是他连续2年提到了保险。保险到底卖的是什么?老罗在演讲中讲的非常到位,从经济角度看,保险是科学合理的财务规划;从风险角度看,保险是风险管理的聪明举措;从个人角度看,保险是分担责任的有力帮手;从家庭角度看,保险是让生活稳妥的保护伞;从社会角度看,保险是生产和生活的稳定器。

利安人寿保险股份有限公司(以下简称“利安人寿”)成立于2011年7月,是经原中国保险监督管理委员会批准设立的一家全国性人身保险公司。总部位于南京,目前总资本金45.79亿元,总资产400亿元。在保险产品供给方面,利安人寿坚持围绕客户需求进行产品开发,推出了一系列深受市场欢迎的产品,目前在售的近80款产品,涵盖健康保障、养老规划、意外保障等类别,可满足不同渠道多层次客群的多元需求。

重推组合保险计划 让未来的生活更稳妥

2020年1月1日,利安人寿重磅推出一款保险产品——至尊稳赢(B款)年金保险+智赢人生终身寿险(万能型)保险产品计划!该计划是利安人寿创新性地将年金保险与万能型终身寿险组合,打破常规,致力于以一个计划实现家庭财富的有效保值增值。

“至尊稳赢B”产品计划给付年金总计为100%已交保费+N*100%保额。该年金还可按约定快速进入“智赢人生”终身寿险(万能型)账户,享受资金自由。“智赢人生”年保证率高,“至尊稳赢B”的生存类保险金进入“智赢人生”万能增值后,可享受高额收益。

殷女士想为刚出生的0岁宝宝准备一笔陪伴一生的资金,经慎重考虑,选择购买了利安人寿“至尊稳赢B”保险产品计划。其中“至尊稳赢B”年交保

险费20000元,10年交清,保险期间为15年,基本保险金额为2920元。“智赢人生”趸交保险费为100元,无自主追加,客户可申请将“至尊稳赢B”的生存类保险金转入“智赢人生”获较高收益,这款保险产品缴费、提取方式均灵活多样,收益稳定。

“齐鲁中小企业套餐” 为中小企业保驾护航

目前,我国的保险市场已经非常丰富,但正如马云所说:“今天保险公司、保险产品和种类不是太多,而是太少。”为合适的人群定制最合适的保险产品迫在眉睫。齐鲁晚报记者了解到,利安人寿山东分公司在团险渠道推出了一款针对企业的特色组合保险产品——齐鲁中小企业套餐,产品可根据企业需求进行多种组合,投保灵活多样,该保险产品一经推出就受到山东省中小企业的广泛认可,该产品具有以下特点:1.

可分散企业因员工意外、疾病事故带来的企业巨额财务支出,协助实现稳健经营;2.提供企业员工重大疾病定额给付和意外医疗费用报销,解除员工后顾之忧,体现公司的尽心关怀;3.提供可选的高额交通工具意外伤害保障,可为经常出差、旅行的企业管理人员或员工进行量身定制;4.保障范围广,覆盖身故、重大疾病以及意外伤害导致的残疾、烧烫伤、医疗、住院补贴;5.性价比优良,物超所值,可轻松获得全年365天全天24小时风险保障。

利安人寿自公司成立以来,一直以“利国安民”为使命,秉承“客户至上、稳健经营、创新发展、价值导向”的经营理念,坚持“诚信做人、勤勉做事、持续创新、追求卓越”的核心价值观,着力构建专业、透明、便捷的保险服务平台,积极为社会大众提供全面周到的保险保障和财富管理,受到了社会的广泛认可。(李欣彦)

年终福利来袭

青岛银行信用卡

联手微信支付狂送立减金

临近年末,春节开始进入倒计时。青岛银行信用卡联手微信支付,为广大用户送上现金福利。活动期间,用户首次使用青岛银行信用卡绑定微信支付,即可获赠8.8元微信立减金,此外,在拼多多等指定商户,还可享随机立减优惠,满30元笔笔立减、最高免单!

此次与微信支付携手,青岛银行信用卡以更轻更快的方式渗透到用户的生活消费场景之中,致力于成为用户的生活好帮手,让用户随时随地真正享受到实惠。

作为一张主打生活消费场景的信用卡,青岛银行信用卡自推出之日起,便自带“生活”属性。“美食天天减6元”“美食每周送20”等招牌活动吸引了大批年轻用户,还有消费赚零花等卡片权益,无不体现出“很生活”这一品牌定位。

消费赚零花 越花越有钱

持卡人进行指定消费可自动累计美团平台提供给客户的专享积分——美团零花,指定消费每满10元可累积1个美团零花。使用联名卡在美团点评旗下APP下单时,

可直接使用美团零花抵扣订单金额。此外,美团零花还可以在美团平台上兑换现金券等丰富礼品,非常实用划算。

0费用,1站式, 2秒批卡,3天拿卡

除了“很生活”,青岛银行美团信用卡还自带互联网属性,方便快捷是其最大的特点。用户在线填写申卡资料后,最快2秒批卡,实时在线审核,当天立享优惠;此外,该卡终身免年费,不收取任何基础服务费的特点也是其吸引众多用户的原因。

“场景+金融”双向赋能, 打造“很生活”的信用卡

作为美团点评在山东地区的独家合作银行,青岛银行充分发挥其在资金、风控、网点等方面积累的经验,借助美团点评的高频流量,共同为用户提供“本地客户+本地生活+本地金融”的特色化、差异化的金融服务,打通普惠金融“最后一公里”。未来,青岛银行信用卡还将延展更多“吃喝玩乐”的场景权益,为山东用户的生活带来真正的实惠便利。

由建设银行承建的山东“政务服务一网通办”总门户2019年12月30日正式上线运行。记者从建行山东省分行了解到,目前,总门户已接入全省各级4.8万家单位、173.6万个服务事项,省和16市主要办事服务平台全对接,各部门318个业务系统全接入,省政府41个部门政务公开内容全覆盖,全省195个政务服务大厅、省和16市政务服务热线全打通,全省849个网站、200万条信息全收录。企业群众实现“进一张网,办全省事”。



建行成功建设山东省“政务服务一网通办”总门户

进一张网,办全省事

据了解,山东“政务服务一网通办”总门户建设内容,包括总门户流程优化、总门户基础支撑、总门户内容建设三大类15个子任务。总门户以政务服务事项标准化和流程优化再造为基础,在内容上坚持“横向到边全覆盖,纵向到底全贯通”,推动实现企业群众办事线上“进一张网,办全省事”,线下“进一扇门,一次办好”。

建设银行作为“政务服务一网通办”总集成方,自2019年9月份启动项目开发工作。建设银行总行派出20余人的专家团队进驻建行山东省分行,安排200余人进行后台支持。在建设银行总行机构部、金科部和金科公司指导下,建行山东省分行组建150余人的专职项目建设团队,于2019年10月26日完成总门户主框架建设。2019年11月16日-19日,山东省政府办公厅牵头组织专家评审;2019年11月22日,宣布山东省“政务服务一网通办”总门户上线试运行。2019年12月15日,国务院办公厅电子政务办公室、中央党校(国家行政学院)领导专家专程到山东建行调研指导总门户建

设,并给予高度评价,指出山东省“政务服务一网通办”总门户建设,项目开发、事项上网成效明显;事项梳理、流程优化基础扎实;系统集成、科技应用水平领先;服务功能、渠道覆盖场景全面,实现了业务协同、层级贯通、数据共享的政务服务“山东模式”,为全国一体化政务服务平台建设提供了有效借鉴。

建行山东省分行相关业务负责人介绍,“在建设过程中,总门户突出了‘123N’的总体思路。”“1”,就是集成一个总门户。总门户实现了“三网合一”,开启政府门户网站、政务公开网、政务服务网全面融合新模式,形成政务信息总入口、服务总供给、业务总支撑、运行总枢纽。此外,总门户突

出层级贯通、服务贯通,组织全省各级政务公开、政务服务内容向总门户集中,政务服务事项办理出入口向统一平台集中,实现“数据同源、业务统一、服务一体”。总门户按照“一个窗口、一套材料、一张表单、一个流程”的标准,高标准实施流程再造,持续开展“六减”(减事项、减环节、减材料、减时间、减次数、减费用),推出了面向企业和群众各50项主题服务、100项高频民生服务流程优化方案,推动实现“一链办”“一次办”“极简办”。省级1804个依申请事项跑动次数从2次以上变为最多跑1次;首批52个高频民生服务和14类主题服务办结时间平均压缩49.6%、材料平均压减49.4%。以“开办劳务公司”为例,由以前跑

行政审批局、公安局、人社局、市场监管局、税务局5个部门6次,提交27份材料,填写70项内容,优化为只提交一套材料,跑动次数减为1次,提交材料减为10份,填写内容减为46项。截至目前,省市县三级全部事项都已经上网运行。上线事项由过去的行政许可和公共服务2类扩展到“10+1”类全覆盖。省级事项数量由3602项提高到6357项,提升1.8倍,依申请办理事项由951项提高到2123项,提升2.2倍;“最多跑一次”事项占比由43%提高到90.2%,提升2.1倍;上网层级由省市县三级扩展到省市县乡村五级全覆盖。

在2019年12月30日“政务服务一网通办”总门户正式上线仪式上,山东省政府办公厅省政

务管理办公室主任范宗杰表示,山东省“政务服务一网通办”与人民群众的期盼相比还有一定差距。下一步,总门户将持续提升用户体验。积极运用大数据、人工智能等技术,开发各类便民应用,全面提升线上线下用户体验,推动政务服务更高效、更精准、更智能,让企业群众办事“像网购一样方便”,真正实现从“能办”向“好办”转变。

建设银行山东省分行副行长朱治昌也表示,建设银行作为“政务服务一网通办”项目总集成,将继续发挥自身业务资源、金融科技和体制机制优势,进一步完善总门户服务功能,着眼于优化营商环境,持续推动事项标准化和流程优化,提升总门户服务效能。